
Editorial >

Marca deslucida

"Cabe preguntarse si con tantos cambios es posible diseñar y ejecutar campañas promocionales, como intentar relanzar la marca Perú". P. 2

OPINIÓN >
ENZO DEFILIPPI
Profesor de la Universidad del Pacífico



La estrategia del loco

P. 2



EN LA WEB

Los sectores que más han adoptado talento senior.

MIÉRCOLES 5 DE FEBRERO DEL 2025
Año 34, N° 9439
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú



gestion.pe

P. 18 CALIFICACIÓN CREDITICIA

Más de 900,000 empleados en planilla dejaron de ser sujetos de crédito

El 23% de los 4 millones de trabajadores formales incumple con el pago de sus obligaciones en el sistema financiero.

Estos dependientes del sector privado dejaron de ser elegibles para la banca. Proporción subió desde la pandemia y se acentuó por debilidad de la economía.

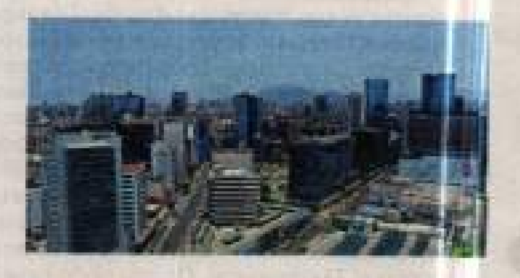
PROYECCIONES DE NIELSENIQ

Consumo se recuperará este año, pero con un crecimiento menor a 5% P. 6



RANKING merco 2024

Las 100 empresas líderes en Responsabilidad ESG en el Perú P. 12-13



MECANISMO TENDRÁ CINCO ESCALAS

Nueva ley de contrataciones valorará la "reputación" de proveedores

El sistema busca ofrecer un incentivo a los postulantes para mantener un buen récord frente al Estado, dándoles un puntaje extra en las licitaciones públicas. P. 4-5



SEGÚN EL U.S. GEOLOGICAL SURVEY DE EE.UU.

Perú sigue desplazado por El Congo del segundo lugar como productor mundial de cobre P. 14



COLUMNAS



Retos que enfrentan los ejecutivos "silver age"

Entre los principales problemas que enfrentan los ejecutivos en su etapa poslaboral está la falta de una planificación financiera sólida. P. 24

7 755767 001243



Marca deslucida

SIN ESTRATEGIA. La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú) es una agencia adscrita al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), encargada de plantear y ejecutar estrategias de promoción de los referidos sectores. O solía serlo. Es que el régimen Castillo-Boluarte se ha caracterizado por carecer de políticas gubernamentales programáticas en todo, desde la economía hasta la seguridad ciudadana. Y Promperú ha sido otra víctima de la injerencia política en organismos técnicos.

Desde que Dina Boluarte asumió la presidencia de la República, las dos últimas presidentas ejecutivas de Promperú fueron "invitadas a renunciar" cuando ingresaron nuevas titulares al Mincetur. La actual, Desilú León, lo hizo con Claricia Tirado, en octubre, pero hasta ahora no nombra a su reemplazo. En entrevista con el programa "Cuentas Claras" de Canal N, la semana pasada, dijo que sería "pronto". Tirado, con más de dos décadas de experiencia en promoción turística, duró poco más de cinco meses en el cargo. Su antecesora, Angélica Matsuda, estuvo nueve meses. Incluso hubo un funcionario que permaneció un mes, a inicios del 2023.

> "Cabe preguntarse si con tantos cambios es posible diseñar y ejecutar campañas promocionales".

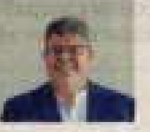
Cabe preguntarse si con tantos cambios –más la alta rotación en mandos altos y medios, no necesariamente especializados– es posible diseñar y ejecutar campañas promocionales, como intentar un relanzamiento de la marca Perú, que lleva años desatendida. En la citada entrevista, León dijo que ese relanzamiento ya ocurrió, en enero, en Fitur 2025 (España), una de las ferias turísticas más importantes del mundo. Con tan pocas buenas noticias que el Gobierno dispone, es extraño que no se haya anunciado con bombos y platillos.

Además, es inusitado que se relance una marca país sin contar con material audiovisual de soporte, ni siquiera folletería ni activaciones en redes sociales, por ejemplo. Lo que sí dijo León fue que en esa feria se lograron negocios iniciales por US$ 13 millones, "de tures (sic) y de cosas". También informó que se ha otorgado la licencia de la marca Perú al puerto de Chancay y al Muelle Sur del Callao, pero no especificó cómo la usarán. ¿Servirá para promover las exportaciones?

Hablando de comercio exterior, la ministra minimizó el riesgo de que Donald Trump presione para renegociar el TLC bilateral. Quizás olvidó que, en su primer mandato, lo hizo con dos de sus socios comerciales más grandes (Canadá y México). Tampoco mostró preocupación por la imposición de aranceles a los bienes que Estados Unidos importa del Perú. Al igual que Boluarte, la ministra León parece vivir en una realidad paralela. ●

OPINIÓN

ENZO DEFILIPPI
Profesor de la Universidad del Pacífico



La estrategia del loco

El hecho de que Trump sea impredecible hace que sea creíble que es capaz de tomar decisiones que otros líderes no tomarían porque perjudicarían a sus votantes, lo que mejora su posición de negociación.

El sábado pasado, el presidente estadounidense Donald Trump impuso aranceles de hasta 25% a una serie de productos que su país importa de Canadá y México, y de 10% a otros provenientes de China. Los aranceles debieron entrar en efecto el martes, pero el lunes, después de extraer promesas de los gobiernos de sus vecinos de que reforzarían sus fronteras para frenar la llegada de fentanilo e inmigrantes ilegales, Trump aplazó el inicio de la medida por 30 días.



Existe un consenso prácticamente unánime entre los economistas de que el proteccionismo, al reducir la competencia, perjudica a los consumidores y resta competitividad a las empresas locales. Además, como lo ilustra la experiencia del Brexit, la mera incertidumbre sobre cuáles serán las nuevas reglas de juego altera seriamente las cadenas globales de suministro y genera efectos económicos adversos que tardan en disiparse. El mismo Trump ha reconocido que, de terminar imponiendo los aranceles que ha prometido, la economía estadounidense no saldría indemne. Como señalan no pocos economistas serios (en otro raro caso de consenso en la profesión), esta pagaría un costo significativo en términos de empleo y PBI.

Más aún, si bien estas bravuconadas pueden generar reacciones rápidas en países pequeños como Canadá y México, difícilmente lo lograrán con economías más grandes como la Unión Europea y China. De hecho, la relación comercial con este último país es tan importante que Trump impuso aranceles de hasta 25% a sus vecinos, pero de solo 10% a China.

Asimismo, la amenaza de imponer aranceles a productos de la Unión Europea tiene el potencial efecto de dañar la relación económica más rica del mundo. Además de comerciar servicios por $500 mil millones al año y bienes por el doble, tanto la Unión Europea como los Estados Unidos representan más del 60% de la inversión extranjera directa de la otra economía, según el Wall Street Journal. Las ventas anuales de las empresas estadounidenses que operan en Europa representan varias veces sus exportaciones al bloque.

> "La amenaza de imponer aranceles a productos de la Unión Europea tiene el potencial efecto de dañar la relación económica más rica del mundo".

¿Qué busca entonces Trump, si sabe que desatar una guerra comercial puede resultar en un disparo al pie? En mi opinión, para entenderlo debemos considerar, por un lado, que es un animal político. Y como tal, no mide las consecuencias de sus decisiones en términos económicos. Si bien existe certeza de las consecuencias económicas de iniciar una guerra comercial, no la hay de sus consecuencias políticas, sobre todo de corto plazo. Bien puede salir beneficiado, en especial porque aún se encuentra gozando la luna de miel del inicio de su mandato. Además, él solo tendrá cuatro años en la Casa Blanca y los efectos económicos adversos pueden tardar en materializarse.

Por otro lado, Trump es conocido por negociar usando "la estrategia del loco". El hecho de que sea impredecible hace que sea creíble que es capaz de tomar decisiones que otros líderes no tomarían porque perjudicarían a sus votantes, lo que mejora su posición de negociación. No me cabe duda de que esa es la estrategia que está implementando con el objetivo de obligar al resto del mundo a comprar productos americanos poco competitivos pero que generan empleo en su país.

Ahora, esta estrategia puede tener éxito al negociar con un bloque democrático como el europeo, ¿pero con un régimen autoritario como el chino, con perspectivas de largo plazo e insensible a las opiniones de sus ciudadanos? Eso está por verse.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Manlio **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosario Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mila Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro **Editor de diseño:** José Vizcaporria

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370 T. Publicidad: 708 9999 **Publicidad:** Claudia Amaya Núñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones: Central de Servicio al Cliente: 311 5100 **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m., sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe **Las artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687

PUBLIRREPORTAJE

Obtuvimos el reconocimiento ODS LEADER LATAM





En Caja Huancayo, reafirmamos nuestro compromiso con la sostenibilidad al convertirnos en la primera institución financiera del Perú en Latinoamérica, en recibir el reconocimiento ODS LEADER LATAM por parte de la Cámara de Comercio de Quito (CCQ) y Oxify by Kruger, avalado por EBC Internacional, Basura Cero Global e iLab, por nuestro compromiso de alinear nuestras estrategias empresariales a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la agenda al 2030, a través de acciones sostenibles basadas en inclusión y alfabetización financiera, productos ASG diseñados a las necesidades de sectores como la Amazonía, poblaciones vulnerables y cada una de las regiones del país donde operamos.

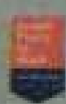


Nos enorgullece compartir este reconocimiento junto a grandes empresas como Banco Guayaquil, PlusPetrol, Telefónica, Chubb Seguros, Latam, Heineken, Amazon Web Services, entre otros, quienes también vienen demostrando su compromiso con la sostenibilidad.

Caja Huancayo
La Caja del Perú

*Este resultado se suma a las certificaciones y estándares con los que ya contamos, consolidando nuestro **compromiso con la sostenibilidad.***











DESTAQUE

REGLAMENTO CONTEMPLA IMPLEMENTACIÓN DE UN MECANISMO CON CINCO ESCALAS

Nueva ley de contrataciones valorará "reputación" de los proveedores del Estado



Este sistema busca ofrecer un incentivo a la persona jurídica o natural que busque postular a licitaciones para mantener un buen récord frente al Estado, dándoles un puntaje extra (bonus) en los procesos. Se considerarán criterios como el cumplimiento de plazos de entregas en contrataciones anteriores.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Una de las principales novedades de la nueva Ley General de Contrataciones Públicas (LGCP), reglamentada recientemente, es la introducción de un "mecanismo valorativo de la reputación de los proveedores". Mediante este sistema, se busca brindar un incentivo a los postulantes para mantener un buen récord frente al Estado y así tener un bonus al momento de buscar obtener una licitación.

Como ya había informado Gestión en mayo del año pasado, la LGCP planteaba en una disposición complementaria el nacimiento de este "Infocorp de proveedores". Pero ahora que su reglamento se publicó, a finales de enero de este año, hay mayores detalles de su implementación.

El objetivo final de este mecanismo, según se establece en dicho documento, es que los proveedores mejor calificados obtengan un puntaje por "factor de evaluación de desempeño", lo que podría darles una ligera ventaja al momento de postular a una contratación con el Estado.

Funcionamiento

El mecanismo valorativo de la reputación del proveedor, de acuerdo al reglamento de la LGCP, considerará siete criterios del currículum de la persona jurídica o natural que busque postular a licitaciones públicas.

Algunos de los principales rasgos que se tomarán en cuenta son el cumplimiento de plazos de entregas en contrataciones anteriores, condenas judiciales en calidad de cosa juzgada por delitos contra el Estado, resoluciones de sanciones de inhabilitación temporal o permanente y riesgo financiero, entre otros.

El Organismo Especializado para las Contrataciones Públicas Eficientes (OECE), hoy OSCE, deberá actualizar esta información trimestralmente y considerar el registro de estos datos de los últimos cuatro años.

Con ese detalle, los proveedores recibirán una nota que irá de la "A" a la "E". Los proveedores que reciban una nota entre la "A" y la "C" podrán recibir un puntaje extra en un proceso de selección. Los calificados con "D" y "E" no podrán recibir este "bonus".

En caso se trate de un consorcio, se dará el puntaje extra solo si el 50% o más de los miembros tengan la calificación "A", "B" o "C". Este sistema empezará a regir desde finales de abril, cuando la LGCP entre en vigencia totalmente.

Cuando el reglamento se publicó, Gestión conversó con Luis Vizcarra, director general de Abastecimiento del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), quien destacó las potencialidades del mecanismo valorativo reputacional.

Vizcarra resaltó que el objetivo es implementar un mejor acercamiento con el proveedor. "Actualmente, cuando queremos un mejor comportamiento, implementamos mecanismos como penalidades, sanciones o resolución de contratos. La nueva regulación busca mejores comportamientos de otra forma", precisó.

Para Willy Pedreschi, socio de Miranda & Amado, si bien este mecanismo ayudará a elevar la idoneidad de los proveedores, no necesariamente elevará la competencia entre los mismos.

"Con esto, el Estado quiere garantizar cierto perfil del proveedor. Para alentar la competencia se requieren otros cambios, como pro-

VIGENTE DESDE FINES DE ABRIL

Expertos observan falta de tiempo para adecuaciones

El nuevo esquema reputacional de los proveedores del Estado entrará en vigencia a finales de abril, cuando toda la LGCP y su reglamento entren oficialmente en vigencia.

Para Candela, esa temporalidad –se están dando 90 días entre la publicación del reglamento y su entrada en vigor– es poca para que los funcionarios públicos se familiaricen con el nuevo marco regulatorio.

"Es muy corto, pudieron ser al menos seis meses. La LGCP trae muchos cambios, por ejemplo, el uso de contratos estandarizados de nivel internacional. La capacitación masiva debe ser agresiva", recalcó.

Pedreschi coincidió, recordando que la dificultad en la adaptación radica que hay bastantes novedades que eran parte de regímenes especiales que ahora serán parte del marco general de contrataciones públicas.

"Ese aprendizaje tal vez pueda causar que se den mayores plazos para diseñar procesos de selección y las convocatorias. Eso puede preocupar en caso sean contrataciones para atender emergencias", remarcó.



Licitaciones. Los proveedores mejor calificados obtendrán un puntaje por "factor de evaluación de desempeño".

OSCE: datos de proveedores en lo que va del 2025*

Tipo/ Concepto	Vigentes	Adjudicatarios	Monto adjudicado**	Procesos realizados
Ejecutor	51,784	11	288,8	12
Consultor	61,111	16	12,3	16
Servicios	1,865,158	132	117,9	130
Bienes	1,286,992	130	44	142
Total	**1,900,558**	**288**	**463,1**	**300**

*Proveedores distintos, desagregando integrantes de consorcio. Datos al 31.01.25.
**En millones de soles

FUENTE: OSCE. **ELABORACIÓN:** Gestión.

Evolución histórica de proveedores de obra Perú 2015-2025*

Año	Vigentes	Adjudicatarios**	Monto adjudicado (S/ miles.)	Procesos realizados
2015	31,198	7,545	15,908.9	10,514
2016	26,711	6,362	14,733.9	8,424
2017	36,055	6,526	20,498.7	8,827
2018	45,525	7,400	22,158.1	10,151
2019	60,765	5,705	17,661.6	8,513
2020	66,407	5,814	18,703.4	8,922
2021	75,808	6,068	27,225.8	9,132
2022	84,549	7,451	25,734.1	12,165
2023	100,216	6,541	28,845.6	9,828
2024	112,140	7,094	27,746.2	10,916
2025	112,895	27	301,2	28

*Incluye ejecutores y consultores de obra. Datos al 31.01.25.
**Proveedores distintos, desagregando integrantes de consorcio.

FUENTE: OSCE. **ELABORACIÓN:** Gestión.

puestas para mejorar versiones originales de contratos o identificar soluciones idóneas para conflictos en etapas de precalificación", precisó.

Por su parte, César Candela, director ejecutivo de la Sociedad Nacional de Construcción e Infraestructura (SNCI), saludó que, así como existen mecanismos para sancionar a los malos proveedores, ahora exista uno que reconozca a los buenos.

"En el mediano plazo, me parece una medida acertada para aquellos proveedores que muestran una conducta positiva y que buscan cuidar su forma de dar servicios al Estado. Finalmente, se quiere que el sector público en todos sus niveles responda en forma eficiente", resaltó.

OTROSÍDIGO

Actualidad. Información del OSCE refleja que están vigentes más 1.9 millones de proveedores para contratar con el Estado. Hasta el cierre de enero, resultaron adjudicatarios casi 290 por un monto superior a los S/ 460 millones en 300 procesos realizados. La mayoría correspondes a servicios y bienes, explicando más del 90% de los procesos en total.

Mejorable

A pesar de verlo con buenos ojos, ambos expertos tuvieron algunas críticas al mecanismo planteado. Observaron, entre otras cosas, que a pesar de que el reglamento de la LGCP tenía esa misión, aún hay aspectos que no quedan muy claros sobre su implementación.

Por ejemplo, según el reglamento, en caso los proveedores presenten una observación a la información calificada que considerará el OECE, no podrán pedir una subsanación a la misma entidad.

"En caso el proveedor no esté conforme con la información proveniente de fuentes externas que alimentan el módulo de valoración del desempeño del proveedor, debe gestionar con el propietario de dicha fuente la actualización de la información correspondiente", dice textualmente la norma.



El OSCE deberá actualizar esta información trimestralmente y considerar el registro de estos datos de los últimos cuatro años".

Ello significaría, por ejemplo, que en el caso del riesgo financiero, el proveedor deberá exigirle a la SBS que actualice la información, sin que la OECE intervenga a su favor, de acuerdo a Pedreschi.

Para el abogado, el Estado estaría trasladando al proveedor la responsabilidad de la inexactitud o desactualización de la propia información que maneja. "Me parece desproporcionado. Es terrible. Es el Estado quien contrata, que es el responsable por diseñar los procesos para ello y este nuevo mecanismo. Se supone que la ficha técnica estará actualizada lo más posible", lamentó.

El abogado tampoco está de acuerdo con la inclusión de algunos criterios en el mecanismo, ya que cree que hay excepciones o casos donde no podrían reflejar la realidad de la idoneidad del proveedor con claridad.

"Se considerarán las certificaciones de programas de cumplimiento específicos en materia de contratación pública. ¿Cuál será el estándar para calificar y dar mayor calificación? Si considera a sanciones, ¿Qué pasa con las que se impugnan o son declaradas nulas?", cuestionó.

Respecto al criterio de riesgo financiero –sobre el que el reglamento indica se tomará en cuenta el nivel más alto en caso haya información de la SBS y otras entidades bancarias– Candela también tiene dudas.

"Hasta cierto punto puede ser excesivo. A veces las empresas tienen problemas en la cadena de pagos. Si tú eres proveedor, a veces el mismo Estado tiene complicaciones para pagar. Si la SBS registra eso con retraso, puede ser problemático", explicó.

El director ejecutivo de la SNCI agregó que el Estado, con este nuevo marco regulatorio, debería dar facilidades para incentivar la mayor participación de nuevos proveedores, apartir de este nuevo mecanismo valorativo.

Más info en gestion.pe



NEGOCIOS

PROYECCIONES DE NIELSENIQ (NIQ)

Consumo se recuperará este año, pero con un crecimiento menor a 5%

Durante este 2025 se mantendrá la cautela en el consumo a nivel de todos los sectores socioeconómicos; sin embargo, en mayor medida en los niveles medios y bajos, considerando que en el segundo semestre se acentuará la incertidumbre por el proceso electoral presidencial que se dará el próximo año.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

La incertidumbre parece ser una constante en la vida del peruano. La sensación de no saber qué pasará más adelante con la economía del país hace que los compradores continúen siendo cautos en torno a sus consumos, una tendencia que se mantendrá este 2025, también por ser un año preelectoral, adelantó NielsenIQ (NIQ).

De acuerdo a la consultora, en líneas generales, el 2024 cerró con un consumo contraído de 1.1% en relación al 2023, impulsado por un descenso, principalmente, en la compra por volumen del canal tradicional (bodegas y puestos de mercado) y on premise; en tanto, el canal moderno (4.7%) sigue creciendo por la expansión de los discounter.

A diferencia, en lo que concierne a precios, al final del 2024 se evidenció un aumento de 1.6% comparado al periodo 2023. En este punto, los precios cerraron al alza sobre todo en los canales farmacias (3.9%) y tradicional (2.6%).

"Venimos de años con precios elevados, lo que ha hecho que el peruano pierda poder de compra. Recuperarse de ello puede tardar, aún en un contexto de baja inflación. Entonces, en este 2025 lo que vemos es que el consumo seguiría la tendencia de recuperación, aunque no con un crecimiento fuerte, sino menor a 5%", remarcó Romina Lucanera, Customer Success Manager de NIQ.

En esa línea, la ejecutiva indicó que este año se mantendrá la cautela en el consumo a nivel de todos los sectores socioeconómicos; sin embargo, en mayor medida en los niveles medios y bajos, considerando que en el segundo semestre se acentuará la incertidumbre por el proceso electoral presidencial que se dará el próximo año.

"Van a controlar sus gastos y tratar de guardar lo que pueda, ese será el comportamiento. Por eso tampoco aguardamos un crecimiento fuerte en el consumo", añadió la experta.



Impacto. En una coyuntura de incertidumbre, el consumidor lo primero que reduce son las salidas fuera del hogar.

Por categorías

Ante un contexto de consumo conservador, Lucanera señaló que existen los compradores leales a la marca y dispuestos a sacrificar el gramaje con tal de tener precios más económicos y los que prefieren el volumen antes que la marca reconocida. Es decir, un menor desembolso no significa necesariamente sacrificar alguna categoría.

"Lo que es una tendencia no solo en Perú, sino también en otros países, es que los consumidores tienen menor lealtad a la marca, entonces no tienen problema en probar sellos más económicos o incluso marcas propias de los retailers", refirió.

En la experiencia del 2024, las categorías de alimentos (1.8%) y limpieza (0.9%) son los productos que han logrado cerrar el año con un crecimiento, mientras que el resto –bebidas alcohólicas (-2%) y no alcohólicas (-0.6%), cosmética y tocador (-2.6%)– se ha contraído, siendo confitería la más afectada (-6%).

"En una coyuntura de incertidumbre, el consumidor lo primero que reduce son las salidas fuera del hogar (comer fuera de casa, ir al cine, entre otras actividades) y ya dentro del hogar, reduce las categorías menos prioritarias como confitería o cosmética que tienen alto valor. Siempre lo último que recorta el consumidor son los alimentos, sobre todo, los de primera necesidad; por ejemplo, el arroz", expresó la experta, quien dijo que los fabricantes deben tener el valor agregado para el poder adquisitivo más alto y la oferta económica para los de menores recursos.

Tiendas de conveniencia

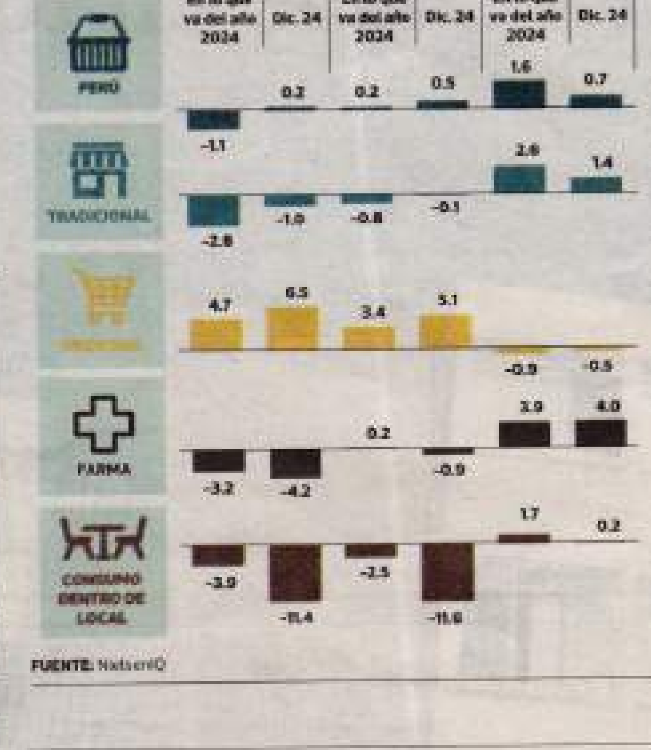
NielsenIQ sostuvo que el 48% de los puntos de venta del canal moderno en Lima, está representado por tiendas de conveniencia. Las categorías que más se venden son bebidas alcohólicas, no alcohólicas y confitería (chocolates, galletas y snacks).

"El principal factor de crecimiento de este canal es la mayor cantidad de tiendas, las cuales se están expandiendo no solo en Lima, sino también en provincias. Podemos decir que están repartidas un 50% en la capital y otro 50% fuera de Lima", añadió Lucanera.

Los tickets de consumo en este canal son menores a S/ 10 soles.

Más info en gestion.pe

Desempeño del canal moderno



FUENTE: NielsenIQ

EN CORTO

Servicios. NielsenIQ informó sobre la renovación de su portafolio de servicios, de modo de adaptarse a las nuevas necesidades del mercado peruano, aperturando los formatos con mayor desarrollo en el último tiempo: tiendas de conveniencia (c-stores), ecommerce, discounters y cash & carry (mayoristas), proporcionando una visión más completa y granular del comportamiento del consumidor.

ESTRATEGIA 2025

CBC Perú empieza producción local de té helado Lipton

Tras haber realizado una inversión de entre US$ 10 millones y US$ 12 millones en su planta ubicada en Huachipa, la empresa embotelladora suma una nueva línea para elaborar la marca, sin descartar su exportación.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

CBC Perú, la empresa embotelladora de Pepsi y otras marcas, continúa ampliando su portafolio, lo que los ha llevado a sumar una nueva línea de producción en su planta para traer una marca internacional al mercado peruano, ingresando así a una nueva categoría.

Así, tras haber realizado una inversión de entre US$ 10 millones y US$ 12 millones en su planta ubicada en Huachipa, la empresa embotelladora ha sumado una nueva línea de producción para ingresar a competir a la categoría de té helado bajo la marca Lipton, la cual se comercializa a nivel global.

EL DATO

Competencia. Los jugadores que hay actualmente en la categoría de té helado son: Free Tea del Grupo Aje, Drink T de ISM y Leaf Tea del Grupo Gloria.

"Lipton como marca tiene 125 años a nivel mundial y es número uno de té en todo el mundo, entonces qué mejor que Perú sea el mercado donde podamos introducir marcas globales. De los países de CBC, Perú era el último que le faltaba introducir, pero somos el país que tiene 100% producción local", indicó Alessandra Medina, gerente de marketing de CBC Perú, para quien el 2025 se convertirá en un año muy activo para la compañía.

Impulso de mercado

Según explica Medina, el ingreso a esta categoría se da porque desde el 2022 es un mercado que viene creciendo a doble dígito en Perú y se prevé que se mantendrá en esos mismos rendimientos hacia el 2026, además que es un segmento al que hoy en día como bebidas no participan, por lo que desde hace un par de años comenzaron a implementar la línea de producción.

Su introducción al mercado lo harán con una presentación de 500 mililitros con sabor a limón y durazno, no obstante, considerando que en otros países se cuenta con una variedad más amplia de sabores y formatos, no descartan que hacia el tercer o cuarto trimestre lo vayan sumando en el país.

Asimismo, mencionó que, al producir localmente el té helado también pueden empezar a ser exportadores a diferentes países y no solo al mercado de CBC sino también a los socios estratégicos que tienen en Sudamérica.

DIFUSIÓN



Proyección. Alessandra Medina destacó el potencial de la marca en el mercado peruano.

Más info en gestion.pe

CAMPAÑA 2024-2025

Camposol, Hortifrut y Agrovisión lideran la exportación de arándanos

La campaña anterior enfrentó condiciones adversas debido a impactos climáticos, afectando la oferta exportable y reduciendo los volúmenes de envío, a diferencia de esta que está mostrando mayor solidez.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Uno de los productos estrella de la canasta agroexportadora peruana es el arándano, conocido popularmente como el 'oro azul'. Durante la campaña 2024-2025, que comenzó a fines de abril e inicios de mayo del 2024 y concluirá en quincena de abril próximo, los envíos peruanos entre las semanas 18 y 44 alcanzaron un valor de US$ 1,260 millones, correspondientes a 155,000 toneladas exportadas.

De acuerdo con un análisis realizado por Fluctuante, empresa local especializada en estadísticas del sector agroexportador, estas cifras representan un crecimiento del 25% en valor y del 38% en volumen respecto al mismo periodo de la campaña anterior.

Mercados Campaña
2024/25 (Unidad: Concentración %)

Mercado	%
EE.UU.	53%
Países Bajos	22%
Hong Kong	9%
Reino Unido	5%
China	4%

FUENTE: Fluctuante

Un factor a considerar es que la campaña anterior enfrentó condiciones adversas debido a impactos climáticos, lo que afectó la oferta exportable y redujo los volúmenes de envío. "La actual campaña está mostrando mayor solidez. Se han recuperado los niveles de producción previos, ya que la campaña 2023-2024 fue atípica", destacó David Sandoval, gerente general de Fluctuante a **Gestión**.

Mientras que desde la perspectiva de exportaciones, el 50% de los arándanos tienen como destino Estados Unidos, mientras que el 22% se dirige a los Países Bajos. "Hasta el momento, no se han registrado cambios concretos en los aranceles para Latinoamérica anunciados por Trump. De presentarse, podríamos observar su impacto al cierre de esta campaña o en la próxima", señaló.

EN CORTO

Retorno. A nivel de todas las agroexportadoras que hacen envíos de este fruto, Fluctuante destacó a Bomarea, que si bien no es una nueva incorporación al ranking, no figuraba entre las principales empresas exportadoras desde hace aproximadamente seis campañas, pero que ahora ha logrado posicionarse entre las 10 primeras. La empresa fue adquirida el año pasado por Unifruti, que también compró AvoAmerica Perú.

Las principales empresas

Basados en datos oficiales de la Sunat-Aduanas, Fluctuante destacó que Camposol, parte del Grupo Dyer Coriat (DC), lidera el ranking con un volumen exportado de 33,862 toneladas, lo que representa un aumento del 36% respecto a la campaña anterior. Además, encabeza el sector en términos de valor FOB, alcanzando los US$ 259 millones.

En segundo lugar se encuentra Hortifrut, una empresa de capitales chilenos, con un volumen de 28,030 toneladas, lo que refleja un repunte del 41%. La compañía mantiene un desempeño robusto, con ingresos FOB de US$ 155 millones en lo que va de la campaña.

Evolución Principales: Mercados de destino (Unidad: Toneladas)

USA · Países Bajos · Hong Kong · Reino Unido · China

Camp 22/23: 104,859; 50,098; 18,402; 11,056
Camp 23/24: 56,570; 24,446; 11,488; 6,753
Camp 24/25: 82,492; 34,030; 14,717; 6,718

FUENTE: Fluctuante

Le sigue Agrovisión ocupando el tercer puesto con 26,082 toneladas exportadas, lo que representa un crecimiento de 102%, el mayor auge porcentual del sector. La empresa se consolida con un valor FOB de US$ 134 millones, asegurando su lugar entre las principales exportadoras del país.

En cuarto lugar se encuentra Complejo Agroindustrial Beta, que ha exportado 21,106 toneladas, lo que refleja un incremento del 54% en comparación con la campaña anterior. Este crecimiento le ha permitido consolidar su posición en el mercado, alcanzando ingresos FOB de US$ 147 millones.

Cerrando el top cinco está Agrícola Cerro Prieto, con 13,652 toneladas exportadas durante esta campaña, lo que representa un repunte del 25%. Esta cifra ha generado un valor FOB de US$ 77 millones, consolidándose como una de las principales exportadoras del país.

Más info en gestion.pe

AUTOCONSUMO CON FUENTE RENOVABLE

Parque Arauco proyecta central de energía solar en mall de Pisco

Tras la reciente adquisición de Minka (Callao), la chilena Parque Arauco planea continuar invirtiendo en Perú. Su subsidiaria, Inversiones Kandoo S.A.C., especializada en el alquiler de locales dentro del mall Parque Pisco (Ica), proyecta instalar una central de energía solar en dicho establecimiento.

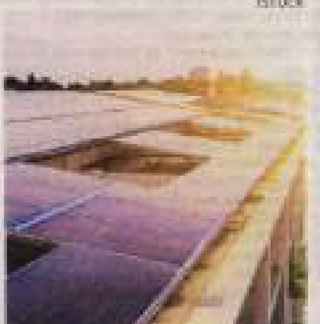
La propuesta comprende la instalación de paneles solares, según un Informe Técnico Sustentatorio (ITS) presentado al Ministerio de Producción (Produce). El proyecto responde a la necesidad de aprovechar la alta radiación solar de la zona para suministrar de energía al mall.

"Los paneles solares se ubicarán en dos secciones. La primera se encontrará en el piso N° 2 del centro comercial (techo del locatario Estilos) y la segunda se ubicará al sur del centro comercial", indicó la firma.

Capacidad e inversión

Entre los componentes que se instalarían como parte del referido proyecto, destacan 822 módulos fotovoltaicos, estructura de soporte fija y cuatro inversores. Además, la infraestructura se conectaría a la red eléctrica a través de tableros eléctricos. "Dicha conexión aún no se ha implementado y estará definida en la ingeniería de detalle", afirmó la empresa.

ISTOCK



Planta. Paneles solares operarían por 25 años.

La central fotovoltaica del centro comercial Parque Pisco suministraría una producción eléctrica diaria de 2.18 megavatios-hora (MWh) y producción eléctrica mensual de 65.5 MWh. El proceso de implementación tomaría cuatro meses y demandaría alrededor de S/ 1.2 millones. La población podrá brindar sus aportes sobre la iniciativa hasta el 12 de febrero.

DURANTE ESTE 2025

San Miguel con inversión inmobiliaria por S/ 300 mlls.

Desembolso privado iría al desarrollo de 161 proyectos de vivienda, por encima de lo registrado en el 2024. Comuna terminará de recuperar nueve cuadras para seguir atrayendo a empresas de diversos rubros al entorno de la avenida Costanera.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

En la actualidad, con una población de más de 183,000 habitantes, San Miguel es uno de los distritos de Lima Moderna que sigue despertando el interés de las inmobiliarias. Así, el aterrizaje de proyectos de vivienda se sigue dando de manera activa en esta parte de la capital.

Para este 2025, la inversión privada que llegaría a dicha jurisdicción se acercaría a S/ 300 millones con una cartera de 161 iniciativas inmobiliarias. Dicho desembolso sería superior al año pasado, cuando el capital ejecutado llegó a S/ 250 millones concernientes a 130 proyectos.

"Las inmobiliarias están llegando no solo a Costanera, sino también a avenidas como Los Patriotas, Universitaria, De los Precursores. La dinámica es comprar dos o tres casas y empezar con estos desarrollos. Tengamos en cuenta que San Miguel es un distrito con una amplia oferta de servicios en educación, salud, retail y sobre todo, un espacio seguro", destacó el alcalde del distrito, Eduardo Bless.

En el 2024, la Municipalidad de San Miguel emitió cerca de 500 licencias de funcionamiento, resaltando principalmente las autorizaciones para restaurantes, bodegas y consultorios médicos.

"Calle Mantaro es un espacio de muchos restaurantes, huariques, food trucks, entre otros negocios de este tipo", detalló.

DIFUSIÓN



Precios. En unos meses, el m² en la avenida Costanera podría llegar a US$ 2,000, destacó Eduardo Bless.

Nuevo Malecón

Para mejorar el entorno urbano y seguir atrayendo inversiones privadas, la comuna de San Miguel terminará de habilitar un área que sumará más metros cuadrados (m2) de interés para las empresas inmobiliarias.

En detalle, se trata de un perímetro de nueve cuadras, las cuales se extienden desde la cuadra 19 hasta 28 de la avenida Costanera. Dicho espacio será recuperado como parte del proyecto Nuevo Malecón Costanera, impulsado por la municipalidad distrital, con un valor de aproximadamente S/ 5 millones.

"Son más de 45,000 m², donde antes era tierra y ahora serán recuperados como parte de un plan que incluye áreas verdes, equipos de gimnasio, espacios para mascotas y demás", precisó Bless.

Al finalizar la obra hacia finales del presente mes, la autoridad municipal destacó que la zona mostrará un alto potencial para la atracción comercial de negocios vinculados o no al desarrollo inmobiliario. "Queremos que la gastronomía también tenga un espacio en este lugar, donde el potencial de consumo es de más de 50,000 vecinos. Por ejemplo, un Beso Francés podría instalarse sin ningún problema. También iniciativas relacionadas a la educación y a la cultura", añadió.

De momento, indicó que, de los 161 proyectos inmobiliarios que se ejecutarían este año en el distrito, 16 están ubicados en la avenida Costanera, con un área a construir superior a los 57,000 m². "Toda esta zona se va a revalorizar mucho más, incluido obviamente los departamentos que sean parte de estos edificios", expresó.

Precios

El representante municipal sostuvo que el metro cuadrado en el entorno de la avenida Costanera, valorizado aproximadamente entre US$ 1,600 a US$ 1,800, en unos meses podría llegar a US$ 2,000 por m². "Ya estaría en niveles casi cercanos a los US$ 2,200 por m² que es lo que cuesta en avenida Bertolotto, definida como la zona más cara de San Miguel", refirió.

Más info en gestion.pe

OTROSÍ DIGO

Alcalde sin propuesta de Arena de Lima

Eventos. Respecto a la propuesta del Grupo La Nación (propietario del Movistar Arena de Buenos Aires) a la Municipalidad de Lima para la construcción del "Arena de Lima" en un área administrada por el Patronato del Parque de las Leyendas, Bless dijo que aún no se le ha informado formalmente del tema. "La viabilidad del proyecto dependerá de la posición de los vecinos, a los que escucharé llegado el momento", finalizó.

PROYECTO PRESENTADO AL PRODUCE

DIFUSIÓN

Mall. Tiene más de 100 tiendas especializadas y servicios.

Ampliación de Real Plaza Piura sumaría dos nuevas zonas

A cinco meses de haberse anunciado la ampliación de Real Plaza Piura, nuevos detalles del plan empiezan a conocerse. La cadena del Grupo Intercorp presentó la iniciativa al Ministerio de la Producción (Produce).

A través de un Informe Técnico Sustentatorio (ITS), el operador Real Plaza señaló que el proyecto consiste en la ampliación y remodelación del mall existente, con el fin de implementar dos zonas. La primera sería un área comercial, de gastronomía y entretenimiento al aire libre; y la segunda, un edificio de estacionamientos de cuatro niveles (con capacidad para 1,630 autos convencionales, 377 motos y 224 bicicletas).

"La ampliación se enfoca en mejorar la experiencia global del visitante, proporcionando espacios atractivos, accesibles y fluidos que fomenten la interacción y el disfrute", añadió la empresa.

Las obras

En detalle, la empresa indicó que el proyecto plantea la demolición de 452.89 m² de área, lo cual permitirá preparar el terreno para las nuevas construcciones. En concreto, apunta a una ampliación considerable a 53,426.73 m², con el objetivo de aumentar el espacio disponible y la oferta comercial y de servicios del centro.

Además, el plan también contempla la remodelación de un área de 1,373.69 m², destinada a actualizar las instalaciones existentes. La firma, anteriormente adelantó que este proyecto demandaría una inversión de US$ 20 millones.

El mall hoy alberga a dos tiendas por departamento, un hipermercado, cine, un patio de comidas y diversos espacios.

EN CORTO

Trámite. Real Plaza Piura presentó el referido ITS ante el Produce, en el marco del reglamento de Participación Ciudadana. De esa manera, la población podrá brindar sus aportes sobre esta propuesta hasta el 12 de febrero. El mall tiene actualmente dos niveles comerciales.

RADAR EMPRESARIAL

CENTRAL DE ENERGÍA SOLAR

Statkraft con servidumbre para proyecto Lupi

El Ministerio de Energía y Minas otorgó de forma permanente el derecho de servidumbre de ocupación a favor de GR Vale, subsidiaria de Statkraft, para el desarrollo de la central solar fotovoltaica Lupi (Moquegua). Este proyecto, que requerirá una inversión de US$ 115.9 millones, se ejecutará en dos años.

La iniciativa, que abarca un área total de 352.87 hectáreas, se desarrollará sobre terrenos de la comunidad campesina de Cambrune y predios administrados por la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales (SBN).


Planta. Será la operación fotovoltaica más alta del mundo.

VENTA DE VIVIENDAS



Creció esa actividad en Lima a 21,479 unidades en el 2024, según ASEI.



PESE A RUPTURA DE ACUERDO CON KKR

Entel seguirá ampliando fibra óptica

La empresa chilena de telecomunicaciones Entel aseguró que continuará apostando por el crecimiento de la fibra óptica para el hogar en Perú, a pesar de que el acuerdo con el fondo de inversión KKR (Kohlberg Kravis Roberts) y la española Telefónica para operar conjuntamente la empresa de infraestructura de telecomunicaciones, Pangeaco, finalizara en noviembre del 2024.

"Hemos estado explorando diferentes alternativas y, aunque no puedo mencionarias en este momento, tenemos muchas opciones diferentes para crecer", declaró Marcelo Bermúdez, director financiero (CFO) de la compañía a analistas.


Salida. Mira dos opciones para reemplazar alianza terminada.

PAGOS DIGITALES

Asoma fintech chilena AFEX

Después de 45 años de trayectoria en Chile, la empresa AFEX, una de las principales casas de cambio de divisas extranjeras en su país, decidió expandir sus actividades a Perú con un modelo de negocios que trasciende el envío tradicional de remesas. La empresa incursiona en el país con un enfoque de fintech de pagos, operando con atención completamente digital. La intención es replicar la aplicación AFEX Connect.

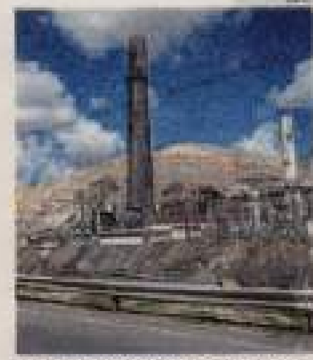
ELEGIRÁ A EMPRESA ENCARGADA

Doe Run Perú entra esta semana a fase final de liquidación

Trabajadores de mina que pertenecía a la compañía esperan que Consultores A-1 sea ratificada para culminar el proceso, el cual llevó a cabo hasta diciembre pasado. Acreedores laborales anhelan pronta resolución del fondo del fideicomiso.

MELANI VARGAS
melani.vargas@diariogestion.com.pe

Tras 15 años de un largo proceso de liquidación en el cual pasaron 23 ministros de Energía y Minas, y seis empresas liquidadoras, esta primera semana de febrero inicia el último recorrido para la liquidación definitiva de Doe Run Perú (DRP). Así, la Junta de acreedores de la referida compañía minera elegirá a la firma encargada de esta última fase.


Liquidación ordinaria terminaría con pago de deuda laboral.

Elvis Yupanqui, representante de los trabajadores de la minera Cobriza (que formaba parte de Doe Run), comentó que existe la expectativa de que Consultores A-1 sea ratificada para continuar y culminar el proceso de liquidación, el cual estuvo llevando a cabo hasta diciembre del 2024.

"Un problema de más de 12 años ha sido resuelto por Consultores A-1 en su gestión, por tanto, sería irracional poner a otro liquidador y hacer más compleja y difícil la solución que todos esperamos", indicó.

Asimismo, Luis Antonio Mantari, representante de los acreedores laborales, señaló que sería perjudicial para los trabajadores que Consultores A-1 no sea ratificada porque se alargaría más el tiempo que estén sin pago, y más aún cuando el liquidador ha mostrado capacidad hasta el término del 2024, cuando destrabó, luego de 11 años, las gestiones para la liberación del fondo del fideicomiso, el cual ya está definido.

Más info en gestion.pe

LAS 100 EMPRESAS LÍDERES EN RESPONSABILIDAD ESG 2024

En el ranking top 100, las empresas se agrupan en 30 sectores y solo 9 mantienen posiciones, 45 las incrementaron, 44 las disminuyeron y dos son nuevas entradas.

merco
RESPONSABILIDAD ESG

6
Evaluaciones

25
Fuentes de información

39,609
Encuestas

La apuesta por la responsabilidad que muestran las empresas peruanas cada vez es mejor recompensada por los distintos públicos especializados. Así lo evidencia el Ranking Merco Responsabilidad ESG 2024, que evaluó a las compañías en cuanto a su desempeño en los criterios de medio ambiente; ámbito interno, clientes y sociedad, y a nivel ético y de gobernanza.

En la más reciente edición del ranking, se han registrado cinco nuevas entradas en el Top 100: Mibanco, Innova Schools, Cemento Yura, María Almenara y Santander. "Lo único constante acá es el cambio" afirma Miguel Solano Morales, gerente general de Merco en Perú, sobre el dinamismo de los resultados en los últimos años.

En cuanto a los ejes ESG, la empresa que ocupa el primer lugar en el ranking de las más responsables con el medio ambiente es Natura; la más destacada en el ámbito interno, clientes y sociedad es Interbank.

En el Top 10 hubo un ingreso (Cementos Pacasmayo), mientras que cuatro mantuvieron sus posiciones, tres avanzaron y tres retrocedieron.

Las 10 primeras

Posición 2024	Posición 2023	Empresa
1	1	INTERBANK
2	2	BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ
3	5	BBVA
4	3	NATURA COSMÉTICOS
5	4	BACKUS AB InBev
6	7	ALICORP
7	6	FERREYCORP
8	8	NESTLÉ
9	12	CEMENTOS PACASMAYO
10	10	UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS - UPC

Posición
2023
2024

› RANKING MERCO RESPONSABILIDAD ESG 2024 PERÚ

2023	2024	Empresa
9	11	CALIDDA
14	12	GOOGLE
11	13	AJE
26	14	PACÍFICO SEGUROS
23	15	REAL PLAZA
16	16	SODIMAC
17	17	CENTRUM PUCP
18	18	UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
34	19	MICROSOFT
13	20	SCOTIABANK
15	21	RIMAC SEGUROS
24	22	UNIVERSIDAD ESAN
21	23	SUPERMERCADOS PERUANOS
27	24	CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA
20	25	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ - PUCP
36	26	TOYOTA
35	27	LATAM
19	28	BELCORP
44	29	IBM
28	30	YANBAL
39	31	ADIDAS
25	32	PASTELERÍA SAN ANTONIO
40	33	UNIVERSIDAD DE LIMA
37	34	ACURIO RESTAURANTES
42	35	CASA ANDINA
29	36	ARCA CONTINENTAL LINDLEY
30	37	ENTEL
67	38	MINERA ANTAMINA
45	39	RADIO PROGRAMAS DEL PERÚ - RPP
38	40	SAGA FALABELLA
54	41	GLORIA
41	42	COCA-COLA
31	43	CAJA AREQUIPA
49	44	LIMA AIRPORT PARTNERS - LAP
33	45	MAPFRE
46	46	UNIVERSIDAD DE PIURA
43	47	AMÉRICA MÓVIL-CLARO
51	48	PRIMA AFP
32	49	AFP INTEGRA
56	50	SAN FERNANDO
50	51	ENGIE
55	52	CENCOSUD
60	53	PRIMAX
62	54	UNACEM
63	55	ANGLO AMERICAN - QUELLAVECO
84	56	MINSUR
53	57	PROCTER & GAMBLE
22	58	KIMBERLY-CLARK
70	59	MINERA CERRO VERDE
48	60	DANPER
52	61	TOTTUS
66	62	3M
59	63	KOMATSU-MITSUI/ DIST CUMMINS



ILIDAD

2024	Empresa
64	MIBANCO
65	CLÍNICA DELGADO - AUNA
66	GOLD FIELDS
67	INDUSTRIAS SAN MIGUEL-ISM
68	COMPAÑÍA DE MINAS BUENAVENTURA
69	JW MARRIOTT HOTEL LIMA
70	CBC
71	JOCKEY PLAZA
72	RANSA
73	RIPLEY
74	TASA
75	GRUPO BRECA
76	INNOVA SCHOOLS
77	PRICE WATER HOUSE COOPERS - PwC
78	PEPSICO
79	CAMPOSOL
80	GRUPO ROMERO
81	EL COMERCIO
82	MINERA LAS BAMBAS
83	CEMENTO YURA
84	AFP HABITAT
85	SIEMENS ENERGY
86	MINERA YANACOCHA
87	MONDELEZ INTERNATIONAL
88	MARIA ALMENARA
89	REPSOL
90	MCKINSEY
91	SANTANDER
92	HOCHSCHILD MINING
93	PLUZ ENERGÍA (EX ENEL DISTRIBUCIÓN)
94	GLENCORE
95	SOUTHERN PERÚ COPPER CORPORATION
96	UNILEVER
97	DELOSI
98	TELEFÓNICA-MOVISTAR
99	ISA REP
100	PETROPERÚ

HA TÉCNICA

dio: Merco Responsabilidad -2024

lización: Las encuestas fueron lizadas por Datum Internacional erco de abril a diciembre del 4.

ero de Encuestados: 39,609.

ribución de la muestra: ctivos 21%, directivos, Expertos SC 15%, Benchmarking 10%, sumidores 7%, Talento 5%, sencia digital 5% y Expertos 37% listas financieros, gobierno, odistas, ONGs, sindicatos, Social lia Managers y otros).

▸ RANKING MERCO RESPONSABILIDAD ESG 2024 PERÚ

2023	2024	Sector / Empresa
		SECTOR AFP
2	1	PRIMA AFP
1	2	AFP INTEGRA
3	3	AFP HABITAT
		SECTOR AGROINDUSTRIAL
1	1	DANPER
2	2	CAMPOSOL
		SECTOR ALIMENTOS
1	1	ALICORP
2	2	NESTLÉ
3	3	GLORIA
4	4	SAN FERNANDO
5	5	PEPSICO
6	6	MONDELEZ INTERNATIONAL
		SECTOR ASEO COSMÉTICA Y PERFUMERÍA
1	1	NATURA COSMÉTICOS
2	2	BELCORP
4	3	YANBAL
5	4	PROCTER & GAMBLE
3	5	KIMBERLY-CLARK
6	6	UNILEVER
		SECTOR AUTOMOTRIZ
1	1	TOYOTA
		SECTOR AUTOSERVICIOS
1	1	SUPERMERCADOS PERUANOS
3	2	CENCOSUD
2	3	TOTTUS
		SECTOR FINANCIERO
1	1	INTERBANK
2	2	BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ
3	3	BBVA
4	4	SCOTIABANK
5	5	CAJA AREQUIPA
7	6	MIBANCO
*	7	SANTANDER
		SECTOR BEBIDAS
1	1	BACKUS AB InBev
2	2	AJE
3	3	ARCA CONTINENTAL LINDLEY
4	4	COCA-COLA
6	5	INDUSTRIAS SAN MIGUEL - ISM
5	6	CBC
		SECTOR CEMENTERO
1	1	CEMENTOS PACASMAYO
2	2	UNACEM
4	3	CEMENTO YURA
		CENTROS COMERCIALES
1	1	REAL PLAZA
2	2	JOCKEY PLAZA
		SECTOR CONSULTORÍA
1	1	PRICE WATER HOUSE COOPERS - PwC
2	2	MCKINSEY
		SECTOR EDUCACIÓN
1	1	UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS - UPC
2	2	CENTRUM PUCP
3	3	UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
5	4	UNIVERSIDAD ESAN
4	5	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ - PUCP
6	6	UNIVERSIDAD DE LIMA
7	7	UNIVERSIDAD DE PIURA
9	8	INNOVA SCHOOLS
		SECTOR ENERGÍA
1	1	ENGIE
4	2	SIEMENS ENERGY
3	3	ISA REP
		SECTOR GASTRONOMÍA
1	1	PASTELERIA SAN ANTONIO
2	2	ACURIO RESTAURANTES
*	3	MARIA ALMENARA
3	4	DELOSI
		SECTOR HOTELERO
1	1	CASA ANDINA
2	2	JW MARRIOTT HOTEL LIMA
		SECTOR INDUSTRIAL
1	1	FERREYCORP
3	2	3M
2	3	KOMATSU-MITSUI/ DIST CUMMINS
5	4	GRUPO BRECA
4	5	GRUPO ROMERO
		SECTOR LOGÍSTICO
1	1	RANSA
		SECTOR MEDIOS DE COMUNICACIÓN
1	1	RADIO PROGRAMAS DEL PERÚ - RPP
2	2	EL COMERCIO
		SECTOR MINERO
1	1	MINERA ANTAMINA
2	2	ANGLO AMERICAN - QUELLAVECO
7	3	MINSUR
4	4	MINERA CERRO VERDE
3	5	GOLD FIELDS
8	6	COMPAÑÍA DE MINAS BUENAVENTURA
5	7	MINERA LAS BAMBAS
10	8	MINERA YANACOCHA
9	9	HOCHSCHILD MINING
11	10	GLENCORE
6	11	SOUTHERN PERÚ COPPER CORPORATION
		SECTOR PESCA
1	1	TASA
		SECTOR PETRÓLEO Y GAS
1	1	CALIDDA
2	2	PRIMAX
5	3	REPSOL
3	4	PETROPERÚ
		SECTOR RETAIL ESPECIALIZADO
1	1	SODIMAC
2	2	SAGA FALABELLA
3	3	RIPLEY
		SECTOR SALUD
1	1	CLÍNICA DELGADO - AUNA
		SECTOR SEGUROS
2	1	PACÍFICO SEGUROS
1	2	RIMAC SEGUROS
3	3	MAPFRE
		SERVICIOS PÚBLICOS
1	1	PLUZ ENERGÍA (EX ENEL DISTRIBUCIÓN)
		SECTOR SIDERÚRGICO
1	1	CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA
		SECTOR TECNOLÓGICO ELECTRÓNICA DE CONSUMO
1	1	GOOGLE
2	2	MICROSOFT
3	3	IBM
		SECTOR TELECOMUNICACIONES
1	1	ENTEL
2	2	AMÉRICA MÓVIL-CLARO
3	3	TELEFÓNICA-MOVISTAR
		SECTOR TEXTIL
1	1	ADIDAS
		SECTOR TRANSPORTE AÉREO
1	1	LATAM
2	2	LIMA AIRPORT PARTNERS - LAP

OPINIÓN

José Miguel Solano Morales

Gerente General de Merco en Perú

Empresas Responsables ESG

Presentamos el ranking Merco responsabilidad ESG 2024 correspondiente a la 13va edición. En el ranking total registramos a las 100 empresas más responsables en el Perú, en los criterios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo; en el ranking sectorial se incluye a las 200 primeras empresas. Refiriéndonos solo a las top 100, las empresas se agrupan en 30 sectores y solo 9 mantienen posiciones, 45 las incrementaron, 44 las disminuyeron y dos son nuevas entradas. ¿Porqué luego de 13 años siguen variando las posiciones de las empresas?, Porque el reconocimiento no es estático y depende no solo del pasado, es muy dinámico, transversal al accionar de las compañías y en la construcción la mente del encuestado tiene en cuenta la coherencia de lo que se dice y hace en el presente y sus expectativas futuras. No hay día que no escuchemos noticias referentes al medio ambiente, temas sociales y de gobierno corporativo (hoy ESG) que podrán cambiar de nombre, pero no la esencia de los mismos. La Responsabilidad Empresarial es innata de las Empresas desde el primer día de su constitución y debe ser parte del ADN de las mismas.

ECONOMÍA

RELEGADO AL TERCER LUGAR MUNDIAL, SEGÚN EL U.S. GEOLOGICAL SURVEY DE EE. UU.

Perú desplazado por El Congo en cobre por segundo año seguido

La agencia de Estados Unidos estimó que, en el 2024, se cerró con una producción de 2.6 millones de TMF, casi un 6% menos que el año pasado. La cifra del país africano ascendería a los 3.3 millones de TMF, unas 700,000 TMF más o un 27%.

ELÍAS GARCÍA OLANO
elias.garcia@diariogestion.com.pe

Si bien algunos sectores, entre ellos el Ministerio de Energía y Minas (Minem), pusieron en duda que la República Democrática de El Congo habría desplazado al Perú del segundo lugar como productor mundial de cobre, cifras del Gobierno de Estados Unidos lo confirmaron el fin de semana.

La información está contenida en el Mineral Commodity Summaries 2025, emitido este 31 de enero por el U.S. Geological Survey (USGS) de EE. UU. y revelado esta semana. Esto determinó que el Perú habría sido desplazado por la nación africana en el 2024, por segundo año consecutivo.

Dicho reporte refirió que, en el 2023, el Perú cerró con una producción de 2,760,000 toneladas métricas finas (TMF) de ese mineral, mientras que El Congo produjo 3,300,000 toneladas, es decir, que ese país produjo 19.5% o 540,000 TMF más que el nuestro.

Hace más de un año, la noticia de que el país africano habría superado al Perú provino del Banco Central de Reserva de El Congo, aunque en nuestro país, el Minem aseguró que el Perú se había consolidado el 2023 como segundo productor global.


BLOOMBERG

Oficial. A noviembre, el país acumuló 2,472,307 TMF de cobre. Máximo a mitad del mes se conocerá el anual.

LA CIFRA

2.7

millones de TMF produciría el Perú en el 2025, según la Comisión Chilena del Cobre. También por debajo de los estimado para El Congo.

¿Y el 2024?

Para el cierre del último año, el nuevo reporte del USGS proyectó que el Perú habría alcanzado una producción de 2,600,000 toneladas de cobre, volumen que sería menor en 5.79% con respecto a las 2.7 millones de toneladas alcanzados en el 2023.

Según el último reporte del Minem, de enero a noviembre del 2024, el país reportó un acumulado de 2,472,307 TMF del metal rojo, cantidad inferior en 1.1% respecto a igual lapso del año previo.

Sin embargo, en total durante el año que pasó, según el USGS, El Congo habría cerrado con una producción de 3,300,000 TMF, es decir, habría sido mayor en 700,000 toneladas o 27% superior con respecto a la que habría alcanzado el Perú. El Minem aún debe emitir su reporte de diciembre del 2024 en estos primeros 15 días de febrero.

Aún con este escenario, el reporte de la citada oficina estadounidense señaló que, actualmente, las reservas cupríferas del Perú, con 100 millones de toneladas, resultan mayores que las de El Congo (con 80 millones de toneladas).

Al respecto, Marcial García , Socio de la División de Tax Services de EY Perú, refirió que el nuevo reporte del USGS corrigió cifras de sus anteriores informes, en los que el Perú aún figuraba en el segundo lugar, y nos coloca en el tercer puesto, donde el país africano nos sacó una amplia ventaja, con 700 mil toneladas más.

El experto en minería advirtió que va a ser difícil que el Perú, en este 2025 y los siguientes dos años, supere a El Congo, pues este país contiene leyes de cobre más altas que las contenidas en yacimientos en el Perú. Estas hacen referencias a proporciones del metal que contiene una muestra de mineral.

García refirió que, si pusieran en producción los proyectos cupríferos Tía María y Zafranal, y las ampliaciones de minas en nuestro país, en los siguientes dos a tres años, se podrían añadir 250,000 toneladas más, pero no alcanzarían las 700,000 TMF adicionales de nuestra competencia más cercana.

Más info en gestion.pe

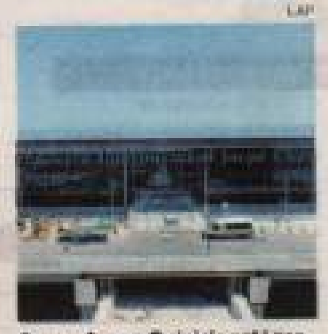
DESDE SU INICIO DE OPERACIONES

En nuevo Jorge Chávez se pagará tarifa adicional hasta de US$12

Algunos pasajeros que visiten el nuevo terminal del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (AIJC) pagarán una tarifa adicional desde el inicio de sus operaciones, informó Verónica Zambrano, presidenta del Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán). El cobro está relacionado a una Tarifa de Uso de Aeropuerto (TUA) de transferencia.

"Solo atañe a los pasajeros de transferencia, cuando bajan [del avión] y hacen uso del terminal, es decir, un pasajero de escala. No al de tránsito, sino al que baja al aeropuerto, espera su vuelo, hace un uso del terminal, pero no en toda su extensión", detalló Zambrano para Canal N.

La ejecutiva comentó que en el actual aeropuerto no se realiza este cobro. Este entrará en vigencia en el marco del cumplimiento de una adenda firmada con anterioridad sujeta al inicio de operaciones del nuevo terminal. Zambrano señaló que se aprobaron, en este contexto, dos tarifas: para el caso de vuelos internacionales es de US$ 12.49 y, para nacionales, de US$ 7.60. Sin embargo, hoy están en etapa de recibir comentarios.


LAP

Operaciones. Su inicio está previsto para este 30 de marzo.

"Efectivamente, hemos aprobado estas dos tarifas para comentarios, a partir de un acuerdo que se tomó hace muchos años y que [se aplicaría] cuando inicie operaciones [el nuevo aeropuerto]", puntualizó.

Zambrano indicó que la propuesta de tarifas, en su fase actual, está presta a recibir observaciones, principalmente, sobre las fórmulas para definirlas.

DELEGACIÓN EMPRESARIAL VISITÓ EL PAÍS RECIENTEMENTE

Empresas de Suecia miran con atractivo al sector minero peruano

Maria Malmer Stenergard, ministra de Relaciones Exteriores de Suecia, señaló que tienen un alto interés por desarrollar negocios en el Perú. Detalló que buscan ingresar "empresas mineras que están muy avanzadas desde el punto de vista tecnológico".

ALESSSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

El 2025 es un año crucial para que el Perú recupere los niveles de inversión privada. En gran parte de esa promoción, influye el interés extranjero. Y hay una nación que está dispuesta a apostar fuerte por el Perú. Suecia quiere incrementar su presencia en el país, que actualmente asciende a 25 empresas, en sectores como retail, automotriz y también la minería.

Gestión conversó en exclusiva con Maria Malmer Stenergard, ministra de Relaciones Exteriores de Suecia. La funcionaria estuvo en Perú entre el último jueves y viernes acompañada de una delegación de empresas de su país. La misión era buscar nuevas oportunidades de inversión en nuestro territorio.

Los visitantes mineros

Algunas de las empresas suecas más reconocidas que ya operan en el Perú son H&M, Volvo, Scania o Securitas. Pero también hay una presencia relevante en el sector minero. Destacan allí compañías como ABB, Sandvik, Epiroc, Hexagon y SKF.

Y es con ese interés en la minería que Malmer Stenergard vino al Perú. "La delegación empresarial está compuesta por empresas mineras que están muy avanzadas desde el punto de vista tecnológico. Tienen interés por desarrollar sus negocios aquí y contribuir a la sostenibilidad", explicó.

Este grupo incluye empresas que recién iniciarían actividades en el país, como Ecogain, empresa reconocida a nivel mundial por brindar soluciones de negocio sostenibles. Su CEO, Katarina Walter; y su project manager, Tove Hägglund, estuvieron en la delegación.

Las otras firmas suecas, de las que algunos ejecutivos estuvieron en Perú la semana pasada, fueron ABB, Epiroc, Ericsson, Quant Service, Sandvik, Wallenberg y Scania. Además de estas compañías visitaron el país voceros de Business Sweden, agencia que cumple un rol similar al de ProInversión aquí; y del NIR.

"(El NIR) es el Consejo Internacional de la Industria Sueca. No son una empresa, sino una institución. Están buscando desarrollar proyectos sobre minería sostenible en Cusco. Quieren empresas y comunidades para asociarse", explicó la ministra.

> **EN CORTO**
>
> **Visita.** **La ministra de Relaciones Exteriores de Suecia dijo a Gestión que espera que las nuevas inversiones que se pacten a raíz de esta última visita se consoliden lo más pronto posible. En marzo habría una nueva reunión entre autoridades de ambos países, pero en Estocolmo.**

Innovar para producir más

Malmer Stenergard recalcó que el objetivo de las empresas suecas que visitaron el país es contribuir a que las minas peruanas aumenten su productividad a través de las soluciones innovadoras que pueden ofrecer.

"Estamos desarrollando tecnologías para reducir emisiones y mejorar el medioambiente para los trabajadores mineros. Son nuevas posibilidades para tener una industria minera donde los empleados no estén expuestos a peligros como parte del proceso productivo", manifestó.

En este contexto, la ministra dio un ejemplo de cómo, con un pequeño cambio, podrían generar ese efecto en el día a día en una mina.

"Los vehículos en mina tiene una cabina de conducción completamente tapada. Colocarle aire acondicionado puede mejorar la productividad significativamente. Cuando uno está en la cabina cerrada, el ambiente es peligroso porque hay altas temperaturas y el trabajador debe tomar descansos para reponerse", refirió.

Pero también podrían evaluarse soluciones más sofisticadas, como algunas vinculadas al uso de energías renovables, comentó también Malmer Stenergard. En ese sentido, resaltó que las firmas de su país se guían bajo un enfoque colaborativo para desarrollar tecnología.

"Es crucial el trabajo colaborativo. Eso les interesa a nuestras empresas porque es la única forma de que crezcan. Somos el país más innovador y el segundo en sostenibilidad. Es una buena combinación para la minería, un sector muy tradicional, donde queremos introducir nuevas tecnologías para revolucionar el entorno laboral", apuntó.

La ministra también recordó que Perú y Suecia mantienen una relación diplomática desde 1938. Además, en la última década, este vínculo se ha visto fortalecido con la visita al Perú de la princesa Victoria de Suecia en 2015 y con reuniones bilaterales entre ministros de Relaciones Exteriores de ambos países. La inversión directa de Suecia en Perú, vale decir, alcanza actualmente los US$ 50 millones.





Actualidad. La inversión directa de Suecia en Perú suma US$ 50 millones, detalló Malmer Stenergard.

SOLO DE APLICACIÓN EN EL SECTOR ESTATAL

Demandas laborales llegarían más rápido a la vía judicial

Avanza proyecto en el Congreso para agilizar estos procesos. Reclamos ya no tendrán que ser resueltos en todas las instancias administrativas de la entidad pública para poder ser aceptados en la vía judicial.

JOSÉ CARLOS REYES
jose.reyes@diariogestion.com.pe

Actualmente, cuando un trabajador del Estado tiene un reclamo laboral, primero debe presentar su demanda ante la entidad empleadora, seguir un proceso de dos o más etapas en esta vía administrativa, y tras ello, de estar insatisfecho con lo resuelto, recién puede interponer una demanda en la vía judicial.

Este esquema podría cambiar en el futuro, pues en el Congreso de la República avanza un proyecto de ley que busca acelerar la resolución de los reclamos laborales en las entidades del Estado.

Para ello, se propone que ya no se exija que se agote la vía administrativa para acudir al Poder Judicial, "cuando la pretensión planteada en la demanda esté referida al derecho a la remuneración, ya sea que se peticione el pago de la remuneración básica, remuneración total, remuneración permanente, las bonificaciones, las dietas, las asignaciones, las retribuciones, los estímulos, los incentivos, las compensaciones económicas y los beneficios de toda índole, cualquiera sea su forma, modalidad, periodicidad, mecanismo y fuente de financiamiento, y que haya sido denegada en la primera instancia de la sede administrativa", señala el dictamen aprobado por unanimidad en la Comisión de Trabajo del Congreso, en sesión realizada el pasado 15 de enero.


DIFUSIÓN

Al pleno. Tras ser aprobado en la Comisión de Trabajo, el dictamen ahora pasará a ser visto en el pleno, a partir de marzo.

Es decir, si el dictamen se convierte en ley, los demandantes podrán acudir al Poder Judicial cuando tengan una primera respuesta negativa sobre su demanda en la entidad del Estado, y ya no tendrán que esperar a que se resuelva su caso en las otras instancias de esa vía administrativa, lo cual puede ahorrar varios años al proceso, indicaron analistas consultados para esta nota.

Procesos de las demandas

Cabe anotar que el dictamen ahora pasará a ser visto en el pleno del Congreso –a partir del mes de marzo, cuando se inicie la próxima legislatura– y de ser ratificado en esa instancia, se enviará al Ejecutivo para su promulgación u observación.

Al respecto, el abogado laboralista del estudio Muñiz, Ricardo Herrera, se mostró de acuerdo con el proyecto, pues va en línea con pronunciamientos previos del Tribunal Constitucional (TC) y un Pleno Jurisdiccional Supremo, ya que al ser la remuneración un derecho fundamental, requiere que los reclamos sean resueltos con mayor celeridad.

"Por lo menos hay dos instancias (de reclamo) en las entidades públicas. El proyecto de ley pretende que no se tenga que transitar esas etapas, sino que tras obtener una definición en la primera instancia, se podrá acudir a la vía judicial. Y tiene sentido, pues la entidad pública es juez y parte y no le daría la razón al trabajador; podría ser inútil que el trabajador acuda a la vía previa, si es que sabe que no le van a dar la razón, y se perdería tiempo valioso para la subsistencia del trabajador y su familia", sostuvo.

En contraparte, el abogado laboralista Omar Díaz, socio del estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas, subrayó que la iniciativa legislativa carece de un análisis estadístico que justifique la propuesta. Por ejemplo, que se muestre la cantidad de reclamos laborales rechazados en entidades estatales y que luego han sido corregidos en la vía judicial. "No contar con ese análisis estadístico hace que la propuesta sea prematura", sostuvo.

Asimismo, Omar Díaz advirtió que de convertirse la propuesta en ley, "el efecto inmediato será un aumento de las demandas laborales en el Poder Judicial y se elevará la carga procesal", apuntó.

Finalmente, Ricardo Herrera refirió que si bien está de acuerdo con la propuesta central de la iniciativa legislativa, subrayó que debería circunscribirse a reclamos referidos a remuneraciones, pero no a otros conceptos como dietas o bonos, ya que no tienen el carácter alimentario.

Más info en gestion.pe

PARA RECORDAR

Antecedentes sobre demandas laborales

Posiciones. En la exposición de motivos del dictamen, se indica que en los últimos años se han dado pronunciamientos a nivel del TC y del III Pleno Jurisdiccional Supremo en materia laboral y previsional, en los cuales se respalda la exoneración del agotamiento de la vía administrativa en los casos de estas demandas laborales. No obstante, estos pronunciamientos no son tomados en cuenta por todos los jueces, por lo que se requiere emitir una norma con carácter de ley, subraya el dictamen.

ECONOMÍAS DIGITALES

HUGO PÉREZ



Fallo. Un tribunal halló que se configura una relación laboral directa.

Deliverys podrían ganar derechos laborales pese a trabajar por apps

La Corte Superior de Justicia de Lima analizó si el uso de aplicaciones digitales para organizar el trabajo puede modificar la naturaleza de la relación entre un trabajador y una empresa si existen condiciones de subordinación, control y dependencia.

La sala resolvió en positivo un caso donde un repartidor alegó que, aunque fue contratado como independiente, su trabajo reflejaba características propias de una relación laboral.

En primera instancia, el juzgado declaró infundada la demanda, considerando que el vínculo correspondía a un contrato de servicios independiente. Sin embargo, el trabajador apeló, llevando el caso a la Cuarta Sala Laboral Permanente de la Corte Superior de Justicia de Lima.

La sala aplicó el principio de primacía de la realidad (lo que ocurre en la práctica prevalece sobre lo que se acuerda en un contrato) e identificó tres elementos esenciales que definirían la existencia de una relación laboral: subordinación (control de horarios y tareas mediante la app), prestación personal de servicios (no podía delegar sus funciones) y remuneración regular. Pese a que una aplicación mediaba la relación, se concluyó que no se eliminaba las características de un vínculo laboral.

Para César Puntriano, socio del Estudio Muñiz y Franco Muschi, socio del área de Derecho Laboral de Garrigues, uno de los aspectos más cuestionados es la falta de una fundamentación sólida en la resolución de la Corte Superior.

Puntriano dijo que la sentencia carece de pruebas concluyentes que justifiquen la desnaturalización contractual. Según su análisis, los mensajes de WhatsApp, son evidencias de la subordinación, reflejan coordinaciones operativas que no constituyen un control directo sobre el repartidor. Así, sin pruebas contundentes de subordinación, la Corte no debió calificar la relación como laboral.

OTROSÍDIGO

Siguiente paso. A pesar de la decisión del tribunal superior, aún existe la posibilidad de que el caso sea llevado a casación ante la Corte Suprema si alguna de las partes considera que hubo errores en la interpretación o aplicación de la ley.

ALTA DIRECCIÓN

DESIREÉ RAMOS
Docente del Área de Gobierno de Personas del PAD



Innovar o morir: una hoja de ruta para el directivo

Hay que tener presente que, ante una situación excepcional, la solución debe ser siempre excepcional



En toda implementación, es necesario aplicar las tres dimensiones directivas: estratégicas, ejecutivas, y de liderazgo.

Me gustaría iniciar resaltando la importancia que tiene la definición del problema como punto de partida para la resolución de toda situación no deseada para alguien. Generalmente, tendemos a saltarnos este paso, yendo directamente a la solución. Hace poco, vi la película "Moneyball", basada en la historia real de cómo los Athletics –también conocidos como los A's– alcanzaron 20 victorias seguidas en las grandes ligas del béisbol compitiendo contra equipos con mayores recursos que ellos. Me pareció interesante ver cómo el problema es planteado –por expertos en el negocio– como la pérdida de jugadores que requieren ser sustituidos. Sin embargo, ¿ése era el problema real? La pérdida de jugadores talentosos no era más que una sintomatología del problema real. Ese es el motivo por el cual, cada fin de temporada, se encontraban ante esa misma situación, ya que esto continuaría a repetirse hasta que no se diera solución a la causa raíz.

Una segunda idea poderosa es el pensar diferente. Los A's no podían competir con equipos que contaban con recursos muy superiores a los suyos. Por lo que no podían permitirse pensar igual que ellos; de lo contrario, su destino estaba previsto: "morir". Hay que tener presente que, ante una situación excepcional, la solución debe ser siempre excepcional: innovar. En la película, cuando empiezan a pensar diferente, se cuestionan si el objetivo es ¿comprar jugadores? o ¿comprar victorias? Mientras los expertos se enfocaban en reclutar jugadores estrella (prueba visual, fuerza en el bateo, velocidad, otros); el nuevo enfoque se orienta en reclutar jugadores que destaquen por sus anotaciones, es decir, que les permita lograr victorias.

Esto revoluciona completamente la estrategia del béisbol, ya que contempla un cambio relevante en el cómo ganar (how to win?): cómo diferenciarse respecto a la competencia, siendo consciente de los pocos recursos y del poco poder de negociación que tenían. Es brillante cómo apuestan por un enfoque disruptivo –toma de decisiones basada en información estadística– algo que nunca se había hecho en el negocio del béisbol.

En cuanto a la ejecución de la estrategia, el proceso de selección de jugadores es totalmente innovador: a cada jugador se le asigna un valor "oculto" a simple vista, que se obtiene con el uso de un modelo estadístico basado en el análisis de información. Es así como logran identificar a jugadores que no son valorados por la competencia y que, por lo tanto, son accesibles a los A's en términos remunerativos. Sin embargo, es importante evidenciar algunas dificultades que se presentan. La principal de ellas, la resistencia de los cazatalentos y del entrenador, ya que, a lo largo de la historia, nunca se ha conformado un equipo de béisbol por computadora –¿acaso es una ciencia?

> "Frente a las adversidades, suele darse un punto de quiebre, en donde uno se cuestiona si la estrategia estuvo mal definida, o si se trata de un error en su implementación".

Aquí quisiera resaltar la importancia que tiene el ganarse la confianza del equipo. Es de esperarse que, de no conseguirse, los resultados pueden ser realmente devastadores. Frente a las adversidades, suele darse un punto de quiebre, en donde uno se cuestiona si la estrategia estuvo mal definida, o si se trata de un error en su implementación. Es importante tener claridad sobre este punto, ya que cometer un error puede costarnos muy caro. Muchas veces, los errores estarán en la implementación más que en su definición. Hay que darle el tiempo necesario para que la estrategia se asiente, así como, realizar evaluaciones que permitan medir los resultados respecto a los objetivos establecidos, y así, hacer los ajustes necesarios, de manera oportuna.

Finalmente, es importante evidenciar que, en toda implementación, es necesario aplicar las tres dimensiones directivas: estratégicas, ejecutivas, y de liderazgo. Las primeras nos permitirán establecer la estrategia y las reglas de juego. Las segundas, identificar el talento idóneo para cada posición, fomentando el trabajo en equipo, la comunicación y la participación, generando aprendizajes positivos. Las últimas, ganar la confianza de nuestro personal, a todo nivel, y de manera genuina.

En conclusión, me gustaría que nos llevemos las siguientes ideas: (1) hacer una buena definición del problema; (2) pensar diferente a los demás; (3) si los resultados no son los esperados, preguntarse si el problema está en la definición de la estrategia o en su ejecución. En este último caso, hacer los alineamientos y/o ajustes necesarios; (4) liderar, se pueden tener estrategias geniales y visionarias, así como una buena implementación, pero si no se ejerce un genuino liderazgo, la sostenibilidad de los resultados en el tiempo se verán comprometidos.

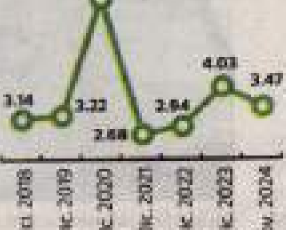
CALIFICACIÓN CREDITICIA

Más de 900,000 empleados en planilla se atrasan en pago de deudas

El 23% de los 4 millones de dependientes formales incumple con el pago de sus obligaciones en el sistema financiero, proporción que subió desde la pandemia y se acentuó por la debilidad de la economía. Estos trabajadores del sector privado dejaron de ser sujetos de crédito para la banca, promedian los 30 años de edad y tienen una mayor rotación laboral que sus pares de entidades públicas.



Condición. Deuda de una parte de los trabajadores en planilla que se atrasan ya fue retirada de la banca.



GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

De los poco más de 4 millones de empleados del sector privado en el país que se encuentran en planilla, el 50% tiene una calificación crediticia por debajo de Normal, es decir, difícilmente pueden considerarse sujetos de crédito para el sistema financiero.

Y de este grupo de trabajadores con menor rating crediticio, el 47%, o poco más de 900,000, tenía problemas de atraso en sus obligaciones financieras a octubre del 2024, proporción que subió desde la pandemia.

Estos datos resultan del cruce de información entre las centrales de riesgo y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), detalló a Gestión Carlos Farro, CEO de Capital Pacífico Fintech.

"(Estos trabajadores) llegan a tener una situación deficitaria por los ciclos económicos. Durante el momento de abundancia, las entidades financieras comienzan a ofrecer tarjetas de crédito y más productos, pero la cultura financiera (en Perú) es baja. En consecuencia, cuando se desacelera la economía empiezan los problemas de morosidad", explicó.

Incremento

"Este tema (de problemas de atrasos) se ha incrementado definitivamente tras la pandemia, por el aumento de la pobreza y por la subida de tasas de interés (que se dio después) para intentar controlar la inflación. Eso perjudicó al consumidor. Las personas empezaron a darle prioridad a pagar servicios vitales y públicos (en lugar de cancelar su préstamo con el banco)", sostuvo el ejecutivo.

Desde mayo del 2022 hasta agosto del 2023, la tasa de interés de referencia del BCR se incrementó gradualmente hasta 7.75% y, en consecuencia, aumentó el costo de endeudamiento para personas y empresas. Tras esa fase, las tasas bajaron siguiendo la guía del instituto emisor, pero continúan elevadas para mypes y préstamos personales.

Farro acotó que el número de personas en planilla que estaban debajo de la calificación Normal antes de la pandemia era mucho menor que los 2 millones reportados actualmente.

LA CIFRA

8

Millones de deudores tiene el sistema financiero, según datos de la SBS.

Características

Una de las características más saltantes de estos empleados con calificación inferior en el sistema financiero es que, en comparación con lo que ocurre en el sector público, su rotación es más alta o tienen menor estabilidad laboral.

Asimismo, su edad promedio es de 30 años y tienen un perfil más tecnológico.

El ejecutivo detalló que de los 2 millones de trabajadores del sector privado en quinta categoría que tienen rating crediticio desde Problemas Potencial hasta Pérdida, el 58% (1.2 millones) radica en Lima y Callao y el resto es de regiones.

Además, al analizar por nivel de ingresos, aseveró que la mayoría se ubica sobre todo en el estrato C, y pese a tener problemas de calificación crediticia no pertenecen a los sectores más vulnerables.

Farro refirió también que el tiempo en que una persona puede recuperar la calificación crediticia Normal varía entre seis y siete meses, tras haber demostrado un buen comportamiento de pago, según los registros de Capital Pacífico.

Reinserción

El CEO estima que el 70% de los trabajadores en planilla por debajo de la calificación Normal puede reinsertarse en el mercado financiero. "Deben emplearse mecanismos viables. Si les prestas a seis meses, probablemente la cuota sea muy alta, por lo que el financiamiento tendría que ser a dos o tres años. Va a depender también de los flujos de sueldo", acotó.

"La gran mayoría (de empleados por debajo de la calificación normal puede reengancharse con los bancos), pero hay que hacer una reestructuración de su portafolio", añadió el ejecutivo.

Además, refirió que la deuda de una parte de estos individuos ya fue "castigada" (retirada de sus balances) por las instituciones financieras y transferida a las empresas de cobranza. Por ello, para reincorporarse al sistema financiero las personas deben volver a construir un historial crediticio, dijo.

CON DIFICULTAD PARA ACCEDER A PRÉSTAMOS

Personas sin historial de financiamiento

De los empleados en planilla con rating crediticio por debajo de Normal, el 53%, o 1.1 millones, no tienen información o historial.

"No sabemos cuántos tienen deuda castigada y vendida, cuántos ya liquidaron su crédito y cuántos nunca han tenido un préstamo", manifestó Farro, de Capital Pacífico Fintech.

En cuanto a los que sí tienen un récord o antecedentes en el sistema financiero pero con calificación Con Problema Potencial, Deficiente, Dudoso o En Pérdida, enfatizó que tienen restringido el crédito formal.

"Si un banco presta a estos clientes con problemas de clasificación de riesgo, inmediatamente tiene que provisionar (y aumentar sus gastos). Por eso no les conviene (financiarles)", añadió.

Recalcó, sin embargo, que gran parte de estas personas están en capacidad de reinsertarse en el sistema financiero. Por ello, en el mercado han surgido opciones como la referida fintech que, mediante préstamos de adelanto de sueldo, permiten reconstruir el historial de estos deudores, con lo que luego pueden reincorporarse a la banca, detalló Farro.





DEUDA SOBERANA PERÚ

	Cotización (En Pts.)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 25	101.3130	-0.02	-0.04	-0.15	-0.16
Perú Global 26	97.7040	0.03	0.03	0.40	0.85
Perú Global 27	98.3810	-0.01	-0.07	0.51	0.56
Perú Global 30	88.5930	0.06	7.20	0.36	0.42
Perú Global 31	86.1410	0.08	-0.05	0.58	0.61
Perú Global 33	119.0570	-0.03	-0.24	0.29	-0.24
Perú Global 34	81.1960	0.00	-0.14	0.50	0.45
Perú Global 37	105.1840	0.10	-0.27	0.37	0.33
Perú Global 50	93.6210	0.29	0.42	-0.10	-0.09

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS

Países	EMBI+	Variación (pbs) Diario	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	161	2	3	5	4
Brasil	220	-4	-4	-12	-26
México	317	0	-7	10	-2
Ecuador	947	6	-73	-192	-253
Colombia	326	-1	3	3	-4
Argentina	636	11	11	68	1
Chile	126	2	3	8	9
Bolivia	2052	16	-47	-43	-35
Venezuela	19179	-1326	-4686	-3006	-4594

(*) Variación respecto al 31.12.24
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ

Fecha	Dólar paralelo Compra	Venta	Dólar interbancario Compra	Venta	Dólar ventanilla Compra	Venta	Euro Compra	Venta
Enero 2025								
Mi22	3.710	3.735	3.718	3.724	3.678	3.762	3.833	4.201
Ju23	3.700	3.730	3.710	3.717	3.675	3.760	3.838	4.176
Vi24	3.710	3.735	3.706	3.716	3.676	3.759	3.817	4.122
Lu27	3.725	3.750	3.735	3.742	3.698	3.781	3.720	4.133
Ma28	3.725	3.750	3.737	3.743	3.699	3.776	3.734	3.951
Mi29	3.700	3.735	3.721	3.728	3.673	3.760	3.840	4.223
Ju30	3.710	3.730	3.712	3.720	3.702	3.738	3.750	4.175
Vi31	3.710	3.730	3.715	3.728	3.681	3.758	3.840	4.188
Febrero 2025								
Lu03	3.700	3.730	3.713	3.722	3.656	3.752	3.699	4.012
Ma4	3.700	3.725	3.701	3.712	3.662	3.751	3.781	4.135

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Productos	Cierre al 04.02.25	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	2842.31	1.72	8.00	8.87
Plata (US$/Onza)	32.10	2.59	8.05	8.96
Aluminio (US$/Tm)	2634.00	1.83	6.21	4.67
Cobre (US$/Tm)	8991.00	1.41	1.10	3.29
Plomo (US$/Tm)	1906.50	-0.03	-0.60	-0.78
Níquel (US$/Tm)	14895.00	-0.03	-1.16	-1.36
Estaño (US$/Tm)	30175.00	2.06	3.16	4.41
Zinc (US$/Tm)	2760.00	2.26	-4.13	-7.20
Petróleo (US$/Barril)	76.38	0.86	-0.53	2.21

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Productos	Cierre al 04.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	2842.36	0.92	7.83	8.25
PLATA (US$/onza)	32.10	1.90	7.29	11.34
COBRE (cUS$/libra)	436.60	1.05	5.38	8.53
PETRÓLEO (US$/barril)	72.90	0.25	-1.71	1.36
PLATINO (US$/onza)	969.74	0.41	3.62	6.79
PALADIO (US$/onza)	995.55	-1.70	7.92	8.72

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Productos	Cierre al 04.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	10865.00	-0.43	-4.50	-6.94
Café (New York) US$/lb	383.35	0.64	20.32	19.89
Maíz (Chicago) US$/Tm	194.48	1.23	8.16	7.80
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	66.94	1.36	-2.53	-2.12
Soya (Chicago) US$/Tm	395.09	1.77	7.93	6.67
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	311.80	3.43	2.28	-0.63
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	45.79	-1.29	13.76	13.48
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	19.66	2.08	1.71	2.08
Trigo (CBOT) US$/Tm	212.29	1.94	6.99	5.19
Arroz (Chicago) US$/Quintal	13.56	-1.24	-2.52	-3.69

Fuente: Bloomberg

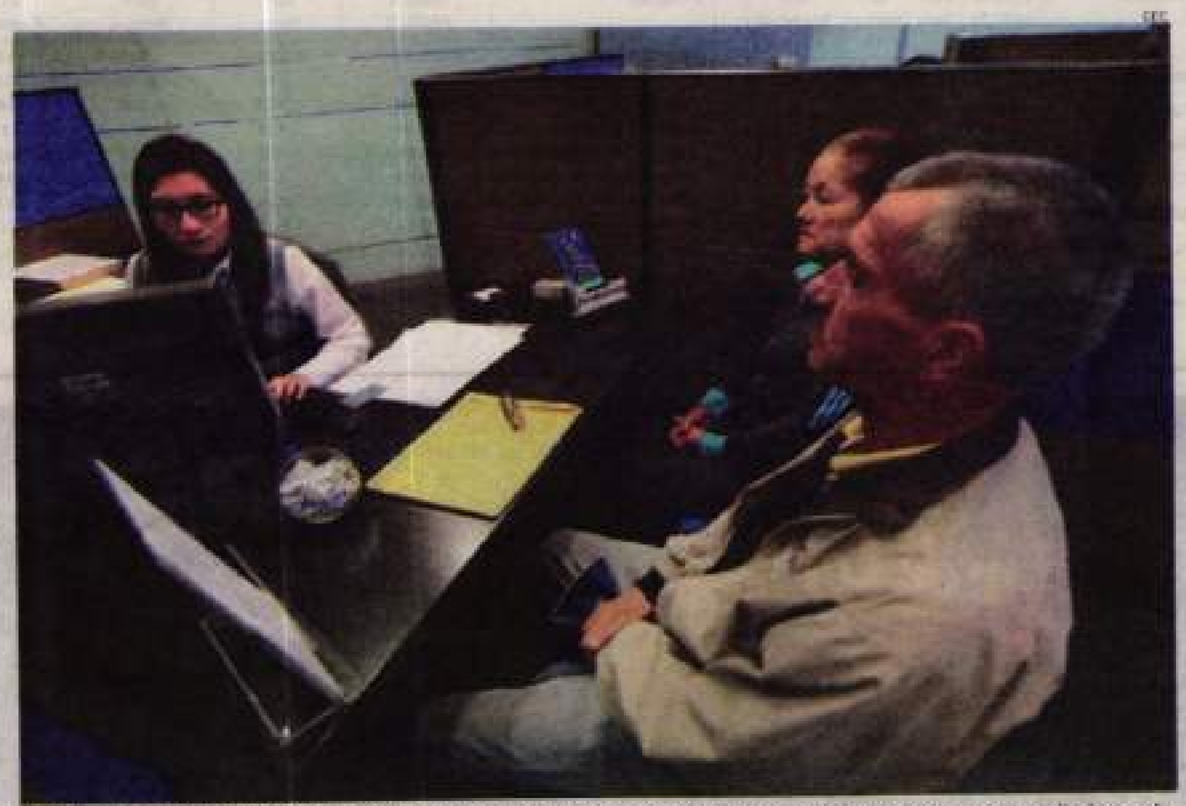
BAJO LA LUPA


GALANTINO GALLO
CEO de Prima AFP



Límites que restan

Expandir la inversión de las AFP en el extranjero abre las puertas a nuevas y mejores oportunidades en mercados más competitivos y favorece la diversificación de los portafolios.



Dinamizar la economía no es el objetivo del sistema previsional, toda vez que su foco es obtener los mejores resultados posibles para los afiliados.

Es momento de que el Estado amplíe los límites de inversión en el extranjero de las administradoras de fondos de pensiones (AFP).

Las AFP tienen la responsabilidad, no solo de resguardar los ahorros de los afiliados, sino también de invertirlos estratégica y responsablemente con el objetivo de que obtengan buena rentabilidad. La meta: pagar pensiones que permitan jubilaciones tranquilas, con la predictibilidad que aporta un ingreso fijo.

Desde que existe, el sistema privado de pensiones ha cumplido de manera eficiente con el encargo. En poco más de 30 años ha logrado una rentabilidad promedio anual del 10% para quienes participan de él, superando ampliamente a cualquier otra opción de inversión disponible en el país. Una situación que debería llevar a las autoridades a pensar cuánto más se podría lograr y cuán más seguros podrían estar los fondos si es que se flexibilizaran algunos de los límites que hoy pesan sobre sistema privado. El que restringe a 50% las inversiones en el extranjero de las administradoras, es uno de ellos.

Los beneficios de una ampliación de este porcentaje serían significativos, sobre todo si consideramos la razón de ser del sistema de pensiones y la importancia, no solo de conseguir los mejores retornos para los fondos, sino también de procurar la mayor estabilidad para esos ahorros. Expandir la inversión en el extranjero abre las puertas a nuevas y mejores oportunidades en mercados más competitivos y favorece la diversificación de los portafolios para evitar los riesgos de guardar todos los huevos en una o pocas canastas.

Además, si bien no se puede negar el potencial del mercado de capitales local, tampoco se pueden pasar por alto sus vulnerabilidades y el hecho de que, en los últimos años, este ha perdido algo de fuerza. En el campo de la renta variable, por ejemplo, la liquidez ha mostrado una tendencia decreciente, con un volumen negociado diario que pasó de cerca de US$ 12 millones en los últimos 15 años a US$ 7 millones en los últimos cinco. Con respecto a la renta fija, las emisiones han pasado de S/ 5 mil millones por año prepandemia (con 90% correspondiendo a financiamientos mayores de un año) a S/ 3.5 mil millones por año (con apenas 8.5% correspondiendo a financiamientos mayores de un año). Todas circunstancias que limitan los beneficios que se pueden obtener para los afiliados.

Entre los argumentos para justificar la existencia de estos límites está, por ejemplo, que las inversiones de las AFP sirven para estimular el desarrollo económico nacional. Pero la flexibilización en ninguna medida significaría que las administradoras dejarían de apostar por el país. Y esta posibilidad es aún más remota si es que los límites se amplían a 80%, como ya han propuesto algunas iniciativas legislativas. Dicho eso, no se puede olvidar que dinamizar la economía no es el objetivo del sistema previsional, toda vez que su foco es obtener los mejores resultados posibles para los afiliados. Y las restricciones en cuestión van a contrapelo de ese propósito.

> **"Si bien no se puede negar el potencial del mercado de capitales local, tampoco se pueden pasar por alto sus vulnerabilidades".**

Tampoco podemos ignorar el impacto positivo que tendría, a largo plazo, una mejora en los resultados del sistema previsional. Jubilados con pensiones más altas no solo disfrutan de una mejor calidad de vida, sino que también reducen la carga financiera sobre el Estado y alivian la presión sobre las futuras generaciones. Por lo que estamos hablando, literalmente, de una apuesta por el futuro del país.

En la mayoría de los países de la OCDE no se establecen límites específicos para las inversiones en el extranjero. En Chile, por ejemplo, el límite acumulado en todos los fondos es del 80%, aunque en algunos se permite invertir hasta el 100% fuera del país. En los Países Bajos, cuyo sistema previsional está considerado el mejor del mundo según el Índice Global de Pensiones del Mercer CFA Institute 2024, no existe un límite porcentual fijo. En cambio, se prioriza la gestión de riesgos y una diversificación adecuada, alineadas con las normas del Banco Central de los Países Bajos y las directivas de la Unión Europea.

Así las cosas, las ventajas para los afiliados al sistema de pensiones de una ampliación en los límites de inversión en el extranjero son innegables y en ninguna medida están divorciados con los intereses del país en general. Es momento de que el Congreso lo haga realidad.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



POLÍTICA

ELECCIONES 2026

JNE advierte que cambio en MEF ha dilatado la transferencia de recursos

El jefe del organismo electoral, Roberto Burneo, señala que ya solicitaron una reunión con la presidenta Dina Boluarte para transmitirles su preocupación.



Jefe del JNE. Advierte sobre los riesgos en el otorgamiento de recursos.

Si bien hasta el próximo 12 de abril la presidenta Dina Boluarte puede convocar oficialmente a las elecciones generales 2026, los tres organismos electorales (Jurado Nacional de Elecciones, ONPE y Reniec) ya necesitan del Gobierno el presupuesto respectivo para llevar adelante dicho proceso.

En diálogo con RPP, el presidente del JNE, Roberto Burneo, informó que, tras la aprobación en el Pleno del presupuesto para este año, lo que correspondía era que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) les transfiera los recursos.

Sin embargo, advirtió que, a la fecha, la respuesta sigue pendiente. Es más, dijo que la reciente designación de José Salardi en el MEF, en reemplazo de José Arista, dilataría aún más el otorgamiento de este dinero.

"El cambio del ministro de Economía ha dilatado la aprobación. Ya hemos solicitado directamente una reunión con la presidenta de la República para conversar de nuestras preocupaciones y de la necesidad de que se aprueben los recursos para todo el sistema electoral", sostuvo.

EN CORTO

Reniec. La titular del Reniec, Carmen Velarde, cuestionó que su institución haya sufrido adicionalmente un recorte presupuestal de S/ 81'000,000.

Reuniones

Burneo recordó que, a inicios de año, se reunió con Arista y el viceministro de Hacienda, Erick Lahura Serrano. En dicha cita enfatizó a ambos funcionarios que se necesitaba la habilitación del presupuesto del sistema electoral.

Según dijo, tanto Arista como Lahura manifestaron su predisposición y compromiso de apoyar el requerimiento.

Si bien los comicios están programados para abril del 2026, los organismos electorales necesitan con anticipación contar con los recursos para realizar diversos procesos, como es la contratación de personal, capacitaciones, compra de materiales, alquiler de oficinas, almacenes, entre otros.

Más info en gestion.pe

CAMBIOS EN EL MEF



En secretaría general y la jefatura del gabinete de asesores.

Movidas en la gestión de José Salardi

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) ha comenzado a renovar sus cuadros. Ahora, con José Salardi a cargo, se empiezan a reordenar los cuadros del ministerio, según lo adelantó Gestión, con "viejos conocidos" del nuevo ministro.

De la secretaría general sale Kitty Trinidad Guerrero, quien ocupaba ese puesto desde octubre del 2019. En su reemplazo nombraron a Pedro Tapia Alvarado, quien el último 10 de enero fue nombrado asesor de la dirección ejecutiva de ProInversión, cargo que ocupaba el nuevo titular del MEF.

En el caso de la jefatura del Gabinete de Asesores del MEF, se retiró a Pedro Herrera Catalán, quien llevaba en el puesto poco más de un mes. Vale decir que antes ocupó otros cargos en el MEF.

En su lugar designaron a Carlos Benites Saravia, quien también viene de ProInversión, donde Salardi fue director ejecutivo desde diciembre del 2022, antes de asumir el MEF.

MUNDO

CONGELA FONDOS A LA UNRWA

Trump ordena sacar a EE.UU. del Consejo de DD.HH. de la ONU



Presidente. Firmó ayer una orden ejecutiva.

(EFE) El presidente Donald Trump firmó ayer una orden ejecutiva para poner fin a la participación de Estados Unidos en el Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas y continuar con la suspensión de fondos para la Agencia de la ONU para los Refugiados Palestinos (UNRWA, en inglés).

La firma se produjo el mismo día en que Trump tenía previsto reunirse en el Despacho Oval de la Casa Blanca con el primer ministro israelí, Benjamín Netanyahu, quien ha sido durante mucho tiempo crítico con la UNRWA y ha acusado al Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas de ser parcial contra Israel.

"Siempre he sentido que la ONU tiene un enorme potencial, pero no está cumpliendo con él en este momento. Durante mucho tiempo ha sido ineficaz. Hay grandes esperanzas en ella, pero, para ser honesto, no está bien gestionada", declaró Trump a la prensa en la Casa Blanca.

BREVES

DICE ASESOR DE COMERCIO

Trump quiere financiar su Gobierno con aranceles

(EFE) Peter Navarro, asesor de Comercio y Manufactura de Estados Unidos, aseguró que la Administración de Donald Trump quiere que los aranceles y no los impuestos sobre la renta sean la principal fuente de ingresos para el funcionamiento del Ejecutivo.

"Por eso (Trump) ha establecido el Servicio de Ingresos Externos (SEI)", continuó Navarro, quien insistió en que los escépticos deberían "confiar" en el mandatario.

LIDERARÁ RECONSTRUCCIÓN

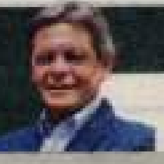
EE.UU. "tomará el control" de la Franja de Gaza

(EFE) Donald Trump, afirmó anoche que Estados Unidos "tomará el control" de la Franja de Gaza a largo plazo y que llevará a cabo su reurbanización, con la construcción de nuevas viviendas, después de reasentar a los palestinos en otros lugares.

"Estados Unidos tomará el control de la Franja de Gaza y haremos un gran trabajo allí", declaró Trump en una rueda de prensa junto al primer ministro de Israel, Benjamín Netanyahu.



Encuentra este contenido en nuestra web



JAIME AGUIRRE GUARDERAS
Cofundador de Phoenix Group

Retos que enfrentan los ejecutivos "silver age"

Los desafíos de la edad plateada: la insuficiente preparación para etapa poslaboral.



ISTOCK

La esperanza de vida ha aumentado en los últimos años y seguirá elevándose. Según la OMS, la esperanza de vida global era de 73.4 años en el 2019 y estima que en el 2048 llegará a 77 años. Según el mismo informe del 2024, en el caso de peruano, ya se había alcanzando los 77.65 años. Este aumento resalta la importancia de mantener una buena salud, así como un adecuado estado físico, social y económico para disfrutar de esta prolongación de edad.

Esto también plantea nuevos retos, especialmente en la preparación para la etapa poslaboral, debido a que ésta representará un tercio de nuestras vidas. Para los ejecutivos que desarrollan un estilo de vida activo y de bienestar, este cambio es desafiante si no llegan preparados a ello.

La falta de preparación para la edad plateada

Habiendo alcanzado el éxito en sus carreras profesionales, muchos ejecutivos no están preparados para enfrentar los retos de la jubilación. Según un estudio de la consultora Aegon, a nivel global solo el 39% de los trabajadores de alto nivel cuenta con un plan formal de retiro. Además, en un estudio realizado por encargo de Phoenix Group el 2023 a Global Research Marketing (GRM) el 80% de los ejecutivos peruanos en actividad (C level), aún no tiene su presupuesto definido para su etapa poslaboral.

De otro lado, el 74% de quienes fueron gerentes y hoy están en situación de retiro, manifestaron haberse retirado antes de la edad que pensaban. La falta de previsión genera consecuencias indeseadas, como problemas financieros, aislamiento social o el deterioro de la salud física y mental.

Entre los principales problemas que enfrentan los ejecutivos en su etapa poslaboral está la falta de una planificación financiera sólida. De acuerdo con un estudio de Charles Schwab, el 54% de los profesionales de alto nivel en Estados Unidos siente que no ha ahorrado lo suficiente para mantener su estilo de vida en la jubilación.

En el caso peruano, en el estudio para Phoenix Group de GRM, mostró que el 59% de los jubilados no hizo un plan financiero y que el 45% no se preparó para continuar con una actividad profesional que les permitiera una jubilación activa. Estos déficits en la planificación financiera, de salud, de actividad social y profesional, conduce a una disminución significativa en la calidad de vida, para la etapa en que dejan su actividad laboral-dependiente.

Retos psicológicos y emocionales

Fuera del aspecto material, la transición a la jubilación puede ser emocionalmente difícil para los ejecutivos. Acostumbrados a tomar decisiones importantes y al alto nivel de influencia en sus empresas, como en el mundo empresarial, muchos experimentan una pérdida de identidad y propósito al dejar de trabajar.

"La etapa poslaboral debería ser una oportunidad para disfrutar de una vida plena y satisfactoria, con una preparación adecuada".

Un estudio del Instituto de Salud Mental en el Trabajo (Workplace Mental Health Institute) reveló que el 42% de los ejecutivos jubilados experimenta sentimientos de soledad y depresión en los primeros dos años después de su retiro.

El cambio repentino de un entorno laboral dinámico y socialmente activo a una rutina más pasiva y de pérdida de poder puede ser abrumador. Los ejecutivos suelen tener dificultades para llenar el vacío dejado por sus carreras, lo que puede llevar a un deterioro en su bienestar emocional. La falta de una red social sólida, que no dependa del trabajo, contribuye a estos sentimientos.

La importancia de una preparación integral

Para enfrentar estos retos, es crucial que los ejecutivos preparen su etapa poslaboral de manera integral. Esto implica no solo la planificación financiera, sino también las demás dimensiones de la vida, como la salud, social, profesional, recreativa, emocional y psicológica.

Un ejemplo exitoso de esta preparación es el de aquellos ejecutivos que han encontrado en el coaching, la docencia, los directorios, la consultoría, la creación de negocios propios o el voluntariado una forma de mantenerse activos y socialmente conectados.

Conclusión

La etapa poslaboral debería ser una oportunidad para disfrutar de una vida plena y satisfactoria, con una preparación adecuada. En las distintas etapas de vida de las personas, estas han tenido la protección de los padres, la guía de los profesores y el mentoring de sus jefes, pero hasta hoy, con la introducción de la metodología Phoenix, no existía una ayuda para la preparación completa en todas las dimensiones del círculo de la vida, que aseguren una edad plateada segura financieramente, en salud, aportando con su capital de conocimiento y teniendo una vida enriquecedora emocionalmente.

La esperanza de vida sigue aumentando y la clave del éxito no es solo prolongar los años, sino garantizar que éstos se vivan con calidad, propósito y bienestar, para lo cual es clave prepararse con anticipación y no creer que recién habiendo dejado la actividad laboral-dependiente es momento de desarrollar estos planes. En ese entonces, sería tarde.

